الاقتصاد والأعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 242 / Year 21 / February 2000

شباط / فبراير 2000 / السنة الحادية والعشرون / العدد 242

حكومة عبيد تفتح ملفات حكومة الجنزوري

- **الموازنة السعودية لـ 2000: النفط يمحو العجز**
- **مَن يخاف مِن بنك HSBC؟**
- **خلفيات خروج محمود عبد العزيز من البنك الأهلي**

العرب والأنترنت



- **قيادة عربية في "أميركان لايف" و AIG**
- **اليمن على أبواب فورة؟**

إختيار
جيمس بوند

سيماستر بروفشينال

كرونومتر أوتوماتيكي.
مقاومة لتسرب الماء حتى عمق ٣٠٠م/ ١٠٠٠ق.
أوميغا - صنع سويسري منذ ١٨٤٨.

The World Is Not Enough 007



www.omega.ch

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

ADDRESS:

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194
Tel: 740173/4 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: aiwa@aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 26627 Riyadh 11496
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel: 2956833 - Fax: 2956918
Email: aiwa@emirates.net.ae

FRANCE:
22 Rue La Boétie 75008 Paris
Tel: (33-1) 42 66 92 71
Fax: (33-1) 42 66 92 75

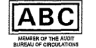
Visit Al-Iktissad Wal-Aamal Web site:
www.aiwa.com.lb

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل ● سوريا 50 ل.س ● الاردن 3 دينار
- العراق 4 دينار ● السعودية 25 ريالا ● الكويت 2 دينار
- البحرين 2 دينار ● قطر 25 ريالا ● الامارات 25 درهما
- عمان 2 ريال ● اليمن 500 ريالا ● مصر 8 جنيهات
- السودان 3 جنيهات ● ليبيا 5 دنانير ● تونس 2 دينار
- المغرب 50 درهما.

- CYPRUS 3£C • AUSTRALIA 10 Aus. $
- U.K. 3£ • CANADA 8C$ • FRANCE 30 F.F.
- GERMANY 14 D.M. • GREECE 400 Drachma
- ITALY 10000 Lir • SPAIN 1000 Peseta
- SWITZERLAND 14 F.S. • U.S.A. 7$.

الاشتراك السنوي 100 دولار اميركي



التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

الاقتصاد والأعمال

العرب والأنترنت

هذا العدد



تستعدّ **مجموعة الإقتصاد والأعمال** لإقامة المؤتمر العربي الدولي الثاني للإتصالات **AITEC2000** الذي تنظّمه في بيروت – فندق السمرلند – بين 17 و19 شباط/فبراير الجاري بالإشتراك مع وزارة البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية وبالتعاون مع جامعة الدول العربية والإتحاد الدولي للإتصالات.

ويحضر المؤتمر الذي ينعقد تحت رعاية رئيس مجلس الوزراء اللبناني د.سليم الحص بعض وزراء الإتصالات العرب وكبار المسؤولين في البلدان العربية وممثلون عن جامعة الدول العربية والأمم المتحدة والإتحاد الدولي للإتصالات والبنك الدولي والهيئة الوطنية لتنظيم الإتصالات في فرنسا. كما يحاضر في المؤتمر أكثر من 40 خبيراً محلياً وعربياً وأجنبياً.

ويأتي هذا المؤتمر، كما الأول الذي انعقد العام 1999 ولقي نجاحاً، مواكباً للتطورات المتسارعة التي يشهدها هذا القطاع،حيث أن المنطقة مقبلة على تحديات عدة في حقل الإتصالات عناوينها العريضة هي: اتفاقات منظمة التجارة العالمية المتعلقة بتحرير الإتصالات، اشتراك القطاع الخاص في تمويل وتشغيل الإتصالات، اشتراك الدول العربية في أنظمة الإتصالات عبر الأقمار الصناعية، مواكبة ثورة الانترنت التي اجتاحت العالم وأخذت تغيّر الكثير من أساليب العمل وأسس الإقتصاد التقليدية.

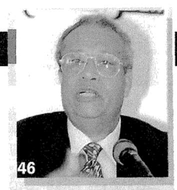
وانطلاقاً من هذا الإدراك لأهمية قطاع الاتصالات، يتزامن مع انعقاد المؤتمر العربي الدولي الثاني للإتصالات هذا العدد من «الإقتصاد والأعمال» الذي يحمل غلافه عنواناً عريضاً حول «الانترنت العربي» والذي يظهر بصورة واضحة ان الانترنت العربي ما زال في بدايته، وأنه لم يتجاوز لتاريخه الحالة المتواضعة قياساً بالارتفاع القياسي الذي تحققه الانترنت في بلدان العالم المتقدم. إلا أن التطورات الأخيرة توحي بأن ثمة توجّهاً متزايداً في المنطقة العربية نحو إنشاء مواقع أساسية على الشبكة قادرة على الاستقطاب.

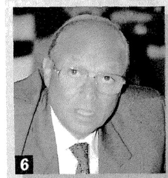
نشير إلى أن هذا العدد من «**الإقتصاد والأعمال**» يتضمن متابعة لأهم الأحداث والتطورات الإقتصادية التي شهدتها البلدان العربية سواء على مستوى الإقتصادي أم على مستوى الأعمال.

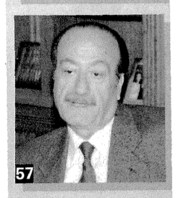
الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal

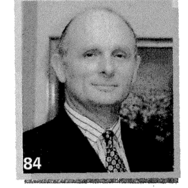
شباط / فبراير 2000 / العدد 242

المحتويات


46


6


57


84

GP

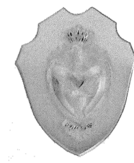
GIRARD-PERREGAUX

VINTAGE 1945

Collection



جيرارد - بيريجو   ڤانتيج



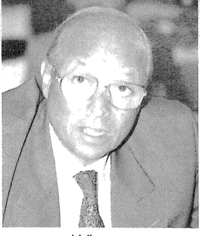
منذ ١٨٩٠

جدة : برج علي رضا ٦٥١٩٧٠٠ / التحلية ٦٦٣٥٨٨٦ - الرياض : شارع الستين ٤٧٧٨٢٩٠ / العليا ٤٦٠٣٠٠٨ - الخبر : مركز الراشد ٨٩٤٥٧٤٧

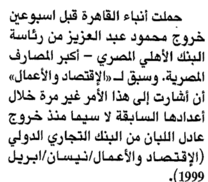
مسقط : ٥٦٠٩٤٥ - بيروت : ٩٠٠٥٥٥ - ٩٠٠ - ٠٩ - الموزعون : مجوهرات الثبيتي ، جدة : ٦٦١٢٨٢٨ - مجوهرات الغسّال ، المدينة المنوّرة : ٨٢١٠٥٤٩

www.mouawadjewelers.com

أسرار خروج محمود عبد العزيز من البنك الأهلي المصري



محمود عبد العزيز



حملت أنباء القاهرة قبل اسبوعين خروج محمود عبد العزيز من رئاسة البنك الأهلي المصري - أكبر المصارف المصرية. وسبق لـ «الإقتصاد والأعمال» أن أشارت إلى هذا الأمر غير مرة خلال أعدادها السابقة لا سيما منذ خروج عادل اللبان من البنك التجاري الدولي (الإقتصاد والأعمال/نيسان/ابريل 1999).

وكانت الإشارة الأخيرة لاحتمال الإستغناء عن خدمات عبد العزيز عندما أشارت «الإقتصاد والأعمال» إلى قرار تعيين حسين عبد العزيز نائباً أول لرئيس البنك الأهلي (الإقتصاد والأعمال/كانون الثاني/يناير 2000).

فما هي القصة الكاملة لخروج محمود عبد العزيز؟ من يكون الرئيس الجديد للبنك، وهل يبقى عبد العزيز في رئاسة اتحاد المصارف المصرية واتحاد المصارف العربية؟

القاهرة - محمود عبد العظيم

استفاقت الأوساط المصرفية ودوائر الأعمال المصرية من دهشتها إزاء عملية الخروج الدراماتيكية لـ **محمود عبد العزيز** من البنك الأهلي المصري، لتجد نفسها أمام تكهنات مرحلة ما بعد الخروج والسيناريوهات المحتملة لمستقبل البنك الأهلي - أكبر البنوك المصرية حجماً - تسيطر على هذه الأوساط.

وبدأت الأسئلة تتوالى عما إذا كان تغيير سوف يلحق بدور البنك الأهلي الذي إتّسم بالريادة والمحورية على مدى السنوات العشر الماضية وفي أي إتجاهات ستكون عملية التغيير وعما إذا كان خروج **عبد العزيز** ذا دلالة تتجاوز مسألة بلوغ رئيس البنك سن التقاعد (المعاش) القانونية وفقاً لتقاليد البيروقراطية المصرية، أم أن دلالة الخروج أبعد وأعمق من ذلك. ولم يكن غريباً أن تنطلق كل هذه الأسئلة نظراً للتفاصيل المفاجئة والغريبة التي صاحبت عملية الخروج.

صراع الأجيال

كشفت عملية خروج **محمود عبد العزيز** من البنك الأهلي جانباً من الصراع المحتدم في هذه المرحلة بين أجنحة النفوذ السياسي المتحالف مع دوائر الأعمال في مصر، وهو الصراع الناتج بالدرجة الأولى ليس من تناقض المصالح، بقدر ما هو ناتج من تباين الرؤى والأفكار التي أفرزتها مرحلة التحول السياسي والإقتصادي في مصر. فقبل شهور عدة وفي ظل حكومة د.**كمال الجنزوري** بدأ الصراع المكتوم بين **إسماعيل حسن** محافظ البنك المركزي و**محمود عبد العزيز** رئيس البنك الأهلي يخرج إلى العلن ويجد طريقه إلى صفحات الصحف، وهو الصراع الذي تحول إلى اتهامات متبادلة بين الطرفين. فالأول يتّهم الثاني بالتخطيط للإنقضاض على موقع المحافظ والثاني يتّهم الأول بالدكتاتورية في إدارة السياسة النقدية وعدم السماح بالرأي الآخر.

يوسف بطرس غالي دعم محافظ البنك المركزي ضد عبد العزيز وأجواء التغيير تنذر بمزيد من المتغيرات في قيادات المصارف المصرية

وحسب تحليلات المراقبين فقد أخذ هذا الصراع طابعاً سياسياً خلال الأيام الأخيرة لحكومة **الجنزوري** بدعوى تعاطف بعض رموز السلطة داخل مؤسسة الحكم مع **عبد العزيز** الذي استغل هذا التعاطف بطبيعة الحال في تصعيد المعركة مع المحافظ خصوصاً وأن **عبد العزيز** تربطه علاقات عمل ذات طابع سياسي مع بعض الأسماء اللامعة في حقل الأعمال.

في الوقت نفسه، لجأ **اسماعيل حسن** إلى الغطاء السياسي الطبيعي للموقع الذي يمثله والمتمثل في وزير الإقتصاد د.**يوسف بطرس غالي** ود.**كمال الجنزوري** رئيس الحكومة والذي إنحاز إلى محافظ البنك المركزي في هذه المعركة فأصدر تعليمات قاطعة لـ **عبد العزيز** بالتوقف عن الإدلاء بتلك التصريحات الصحفية الساخنة التي إعتاد عليها وعدم الحديث بإسم الجهاز المصرفي أو بإسم الحكومة وهي التعليمات التي أجبرت **عبد العزيز** على الصمت فترة تزيد عن 6 أشهر كانت مثار دهشة الجميع.

وبرحيل **الجنزوري** ومجيء **عاطف عبيد** تفاءل **عبد العزيز** خيراً وظنّ أن علاقته الوثيقة برئيس الوزراء الجديد سوف تساعده في ترسيخ مواقعه على الساحة خصوصاً وأن الرجلين يتحدثان لغة مشتركة وينتميان لأفكار ليبرالية واحدة ويؤمنان بقناعة مؤداها ضرورة إنتصار قيم السوق الحرة. وبالفعل بدأ نجم **محمود عبد العزيز** يصعد مرة أخرى خلال المرحلة الأخيرة، ولكن جاءت الرياح بما لا تشتهي السفن، حيث فوجيء **عبد العزيز** بتحالف كل من **يوسف بطرس غالي** وزير الإقتصاد و**إسماعيل حسن** محافظ البنك المركزي ضده، وبدأ التخطيط لعملية إخراجه من البنك مستندين في ذلك إلى بعض عمليات التعثر التي واجهت عملاء كبار للبنك كان من أبرزهم رجل الأعمال **محمود وهبه** الأميركي

من أصل مصري و**محمد حسين جنيدي** رئيس مجموعة شركات (جي. إم. س) وشائعات وفاة **أحمد بهجت** أحد المدينين الكبار للبنك الأهلي وهي الأحداث التي تلاحقت في فترة زمنية وجيزة فاشاعت جواً من القلق والتوجس على أوضاع الإئتمان في البنك، وبدأت نغمة الحديث عن القروض المعدومة تعود من جديد.

عملية التخطيط بدأت أولاً بصدور قرار مد الخدمة لمدة عام لنائب رئيس البنك **أحمد ضياء الدين** الذي بلغ سن المعاش يوم 4 كانون الثاني/يناير وقبل بلوغ **عبد العزيز** سن المعاش بخمسة أيام فقط ثم جاء الدور على **عبد العزيز** وانتظر قراراً مماثلاً بتمديد الخدمة من صديقه القديم الذي أصبح يحتل قمة السلطة التنفيذية، إلا أن خطط **يوسف بطرس غالي** وإصراره على خروج **عبد العزيز** وضعت **عبيد** في موقف حرج، ما استدعى تصعيد الأمر للسلطات الأعلى التي وجدت إتجاهين متناقضين إزاء رئيس البنك الأهلي الأول يطالب بإخراجه من دون تردّد والثاني يطالب بتمديد خدمته، إلا أن الإتجاه الأول إنتصر وصدر القرار الذي فاجأ الجميع. الغريب في هذا السيناريو أن **يوسف بطرس غالي** أصدر تصريحاً صبيحة يوم إتخاذ القرار (في 17 كانون الثاني/يناير) مفاده أن الحكومة قررت عدم مدّ خدمة القيادات المصرفية التي تبلغ سن المعاش لمنح الفرصة لأجيال جديدة لتولي المسؤولية وهو التصريح الذي فهم منه الجميع أنه بمثابة تمهيد إعلامي لخروج **عبد العزيز**، إلا أن وزير الإقتصاد يبدو أنه نسي أن الحكومة نفسها أصدرت قراراً بمدّ خدمة نائب رئيس البنك قبل أسبوعين فقط، ما وضع الحكومة في مأزق حرج ووضع علامات استفهام لا تنتهي أمام هذا السلوك تجاه **محمود عبد العزيز**.

عبد العزيز... وسيناريوهات المستقبل

لكن الخروج الذي كان مفاجئاً للجميع يبدو أنه لم يكن كذلك لـ **محمود عبد العزيز** الذي إتسم بالجرأة والشجاعة في الدفاع عن آرائه وقدرته على الحسابات الدقيقة وهي الأمور التي جلبت له متاعب هائلة.

فقبل أكثر من عام و**عبد العزيز** يخطط لمرحلة ما بعد البنك الأهلي ويستعد لمواجهة أكثر السيناريوهات تشاؤماً ومن ثم لم يستبعد أن يخسر معركته في ظل قواعد تصفية الحسابات التي تقف وراء قرارات الإستمرار في المواقع المهمة.

لذلك أولى **عبد العزيز** البنك التجاري

خروج تراجيدي بعد صدام حاد مع وزير الإقتصاد ومحافظ البنك المركزي

إشارة إلى نهاية جيل كامل من المصرفيين في مصر ومرحلة جديدة يعلو فيها صوت المنافسة والخصخصة

الدولي C.I.B الذي يتولى رئاسته، ممثلاً لحصة البنك الأهلي في رأس المال، أهمية كبرى طيلة هذا العام وبدأ بترتيب الأوضاع الداخلية في البنك بما يساعده على الإنتقال الهادىء والمريح إلى هذا البنك إذا ما تأزمت الأمور.

وفي إطار هذه الترتيبات كان صدامه — الذي حدث مصادفة — مع **عادل اللبان** العضو المنتدب السابق للبنك وهو الصدام الذي أسفر عن خروج **اللبان** من التجاري الدولي ومجيء **عبد العزيز** بعضو منتدب جديد هو **هشام عز العرب** ثم كانت المعركة التي سبقت ذلك في شركة التجاري الدولي للإستثمار — أبرز شركات الإستثمار المالي في الشرق الأوسط — والتي إنتهت بإنتصار **عبد العزيز** أيضاً حيث تولى هو رئاسة الشركة وجاء بعضو منتدب لبدير العمل وهو **ياسر الملواني** الذي يدين بموقعه الجديد لـ **عبد العزيز**.

وحسب المعلومات فإن تعليمات سياسية صدرت منذ أيام بضرورة إستمرار **عبد العزيز** في رئاسة البنك التجاري الدولي وهو الأمر الذي يفسّر تصريحاً نارياً صدر عن **عبد العزيز** منذ أيام بأنه يعتزم أن يجعل التجاري الدولي البنك الأول في مصر في غضون ثلاث سنوات فقط وهو تصريح — كما نرى — شديد الوضوح ورسالة محددة يبعث بها الرجل الجريح لمن يهمه الأمر.

ونأتي للمواقع الأخرى التي يشغلها **عبد العزيز** ومصيره في هذه المواقع. أول هذه المواقع هو إتحاد بنوك مصر حيث يشغل **عبد العزيز** منصب رئيس الإتحاد. فهذا المنصب سوف يغادره **عبد العزيز** في غضون أسابيع قليلة لأنه يشغله ممثلاً للبنك الأهلي، ومن المنتظر أن يعقد مجلس إدارة الإتحاد إجتماعاً مهماً منتصف شباط/فبراير الجاري لبحث الأمر وإختيار رئيس جديد للإتحاد. يذكر أن **عبد العزيز** كان قد طالب أكثر من مرة بضرورة تغيير النظام الأساسي للإتحاد وأن يجعل منصب رئيس الإتحاد بالإنتخاب الحر المباشر بدلاً من أن يكون من بين ممثلي بنوك القطاع العام الأربعة إضافة إلى أنه أعلن عن رغبته في ترك الإتحاد أكثر من مرة.

ونأتي لإتحاد المصارف العربية — الذي يشغل **عبد العزيز** رئاسته بعد فوزه في جولة الإنتخابات الأخيرة التي جرت في مدينة شرم الشيخ — العام قبل الماضي فهذا الموقع لن يتركه **عبد العزيز** بسهولة خصوصاً، وأنه موقع ذو طابع سياسي وربما تسانده الدولة المصرية من أجل الإستمرار في هذا الموقع نظراً لأهميته من ناحية ونظراً لرغبة مصر الرسمية — وهذا إحتمال قائم — في رئاسة هذا الموقع من ناحية ثانية حيث لن تتنازل مصر بسهولة عن دورها في تأسيس هذا الإتحاد وتفعيل دوره بل ودعمه على مدى السنوات الماضية.

البنك الأهلي والمرحلة الإنتقالية

لذلك كله يهتم المحلّلون الماليون في مصر بدور البنك الأهلي بعد مرحلة **محمود عبد العزيز** أكثر من إهتمامهم بدور **عبد العزيز** بعد مرحلة البنك الأهلي حيث يرى هؤلاء أن خروج **عبد العزيز** هو إشارة لنهاية جيل كامل من المصرفيين حيث سبق ذلك وفي غضون شهور قليلة خروج **محمد أبو الفتح** من بنك القاهرة و**عبد الكريم عبد الحميد** من بنك الإسكندرية و**عصام الأحمدي** من بنك مصر. بل يعتقد هؤلاء المحللون أن تصفية هذا الجيل ربما تكون تمهيداً لمرحلة تحوّل سوف تشهدها البنوك المصرية لاحقاً تعلو فيها أصوات المنافسة والخصخصة على كل ما عداها من أصوات ومن ثم يرى البعض أن البنك الأهلي سوف يواجه مرحلة مؤقتة لا تزيد عن عام واحد هي عمر قرار تولي **أحمد ضياء الدين** لرئاسة البنك الأهلي تكون الحكومة خلالها قد حسمت الكثير من الأمور. في ظل هذه التكهنات يعرب البعض عن مخاوفهم من تراجع دور البنك الأهلي على الساحة المصرفية وإن كانت هذه المخاوف لا تستند لأسباب حقيقية، حيث يتمتع البنك بنظم إدارية داخلية مرنة ومتطورة وتعمل بالدفع الذاتي إلى جانب تمتع البنك بكوادر بشرية جيدة قلّما تتوافر لبنك آخر وهي الكوادر التي حصلت على تدريب وتأهيل كبيرين خلال عهد **محمود عبد العزيز**.

تحت مظلة شركة قابضة

تجميع بنوك البركة تمهيداً لطرحها للإكتتاب

المصرفي عدنان يوسف يشرف على العملية

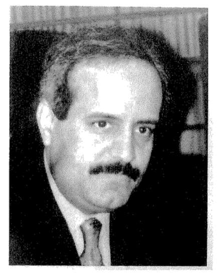
الهولدنغ تنطلق برأس مال 560 مليون دولار و بـ 12 مصرفاً وأصول إجمالية تزيد على 4 مليارات

بعد سنوات طويلة من التوسع وإنشاء البنوك الإسلامية أو الاستثمار فيها بدأت مجموعة البركة تنفيذ خطة تستهدف تجميع هذه البنوك في شركة هولدنغ وتعزيز جهازها التنفيذي والربط القوي للشركات التابعة ضمن مؤسسة تعتمد رؤية واحدة وسياسات متسقة ومتجانسة على صعيد العمليات والاستثمارات. وترافق التوجه الجديد لمجموعة البركة مع تعيين مصرفي محترف لأول مرة كرئيس تنفيذي للمجموعة هو المصرفي البحريني **عدنان يوسف** الذي كان أحد أركان الإدارة العليا للمؤسسة العربية المصرفية ABC منذ انطلاقتها العام 1980قبل أن يضطلع بالإشراف على تطوير شبكة فروعها في الأسواق العربية ثم تطوير العمل المصرفي الإسلامي للمؤسسة وصولاً إلى شغل منصب رئيس مجلس إدارة بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي.

وكانت مجموعة دلّة البركة المتعددة الأغراض والمالكة لمجموعة بنوك البركة قد بدأت بتأسيس شركة البركة المالية القابضة في البحرين بإشراف مباشر من مؤسسة نقد البحرين. وتم تأسيس الشركة القابضة بالاستناد إلى تقييم تفصيلي من المراجعين القانونيين آرثر أندرسون وشركاهم لأوضاع البنوك التابعة لمجموعة البركة ولقيمة أموالها الخاصة ومحافظ أصولها. يذكر أن تقييم فروع البركة تم على أساس القيمة الدفترية. وحدد رأس المال المصدر للمجموعة بـ 1,5 مليار دولار. وقد وافقت مؤسسة نقد البحرين على تقرير المراجعين القانونيين الذين قدروا حصص المجموعة في رساميل البنوك التابعة بنحو 500 مليون دولار أميركي إلا أن المؤسسة طلبت دفع 60 مليون دولار كأموال نقدية إضافية وحدد رأس مال الشركة القابضة المدفوع بـ 560 مليون دولار وقال مصدر في البركة إن



الشيخ صالح كامل



عدنان يوسف

التقييم المذكور شمل 12 مصرفاً تابعاً للمجموعة ولم يشمل بالتالي مصارف أخرى تقرر عدم ضمها في الوقت الحاضر بسبب الحاجة إلى تكييف أوضاعها أو معالجة بعض القضايا العالقة في سوقها قبل الشروع في الضم. وأضاف المصدر أنه في حال ضم البنوك الباقية إلى الشركة القابضة الجديدة فإن رأس المال الإجمالي لهذه الأخيرة قد يرتفع إلى ما بين 800 و900 مليون دولار وذلك وفقاً لعملية التقييم. وجرى تقييم الأصول الإجمالية لبنوك وشركات البركة الـ 12 المشمولة بالتقييم بنحو أربع مليارات دولار. وشمل التجميع في هذه المرحلة بنوك البركة في كل من تركيا ولبنان والبحرين والجزائر وتونس ومصر، والأردن وجنوب أفريقيا وباكستان وبنغلادش فضلاً عن شركتي التوفيق والأمين الماليتين اللتين تعملان من البحرين. ومن المقرر أن تتم مراجعة وضع المصارف الباقية للمجموعة، وأن يتقرر في ضوء ذلك إما إدماجها على مراحل أو تصفيتها.

وتمتلك مجموعة البركة إضافة إلى الشركات التابعة (حيث تمتلك أكثرية الأسهم) نحو 26 شركة زميلة ومصارف استثمار تمتلك المجموعة فيها حصصاً متفاوتة لكنها في غالبيتها حصص أقلية، وستناط إدارة محفظة هذه الشركات بالشركة القابضة ويتم توضيح أوضاعها وعلاقتها بالهولدنغ في غضون السنوات الثلاث المقبلة.

وترتدي خطوة مجموعة البركة أهمية كبيرة لأنها تفتح الطريق لأول مرة أمام إمكان توسيع قاعدة مساهمي المجموعة كما أنها تتيح في الوقت نفسه لمجموعة دلّة البركة التي يملك معظم أسهمها رجل الأعمال السعودي **صالح عبد الله كامل** تسييل جزء مهم من حصصها في البنوك التابعة من خلال فتح الشركة القابضة نفسها لمساهمات المؤسسات والأفراد، وقد كان ذلك متعذراً في السابق بسبب استقلال بنوك المجموعة وعدم وجود تقييم مستقل أو ميزانية مجمعة لهذه البنوك طيلة الفترة السابقة.

المؤشرات المالية الرئيسية لبعض بنوك مجموعة البركة
(1998: مليون دولار أميركي)

البنك	حقوق المساهمين 1997	حقوق المساهمين 1998	حسابات العملاء 1997	حسابات العملاء 1998	مجموع الميزانية 1997	مجموع الميزانية 1998	مجموع التمويل والاستثمار 1997	مجموع التمويل والاستثمار 1998	صافي الأرباح 1997	صافي الأرباح 1998
بنك البركة الاسلامي-البحرين	57.550	62.171	108.690	114.737	188.305	200.582	146.419	159.544	4.349	4.251
البنك الاسلامي الأردني	64.878	70.520	795.466	856.113	918.170	997.153	675.582	681.223	2.821	4.231
بنك البركة السوداني	0.151	0.151	16.866	21.855	20.252	27.495	5.320	9.165	0.158	0.581*
بيت التمويل التونسي السعودي**	55.195	55.642	89.103	92.423	167.055	175.685	143.009	152.210	1.622	2.178
بنك البركة الجزائر***	12.749	20.093	67.187	99.976	137.034	173.107	91.265	92.858	2.389	6.041
بنك التمويل المصري السعودي	34.829	35.714	405.254	447.757	460.153	501.476	383.117	414.699	6.789	7.084
بنك البركة – لبنان**	9.096	10.007	9.522	25.710	18.546	39.072	12.973	13.926	0.229	0.265

* غير مدققة وقبل الضرائب والمخصصات
** أرقام العام 1998 غير مدققة
*** ارقام العام 1998 حتى نهاية الربع الثالث

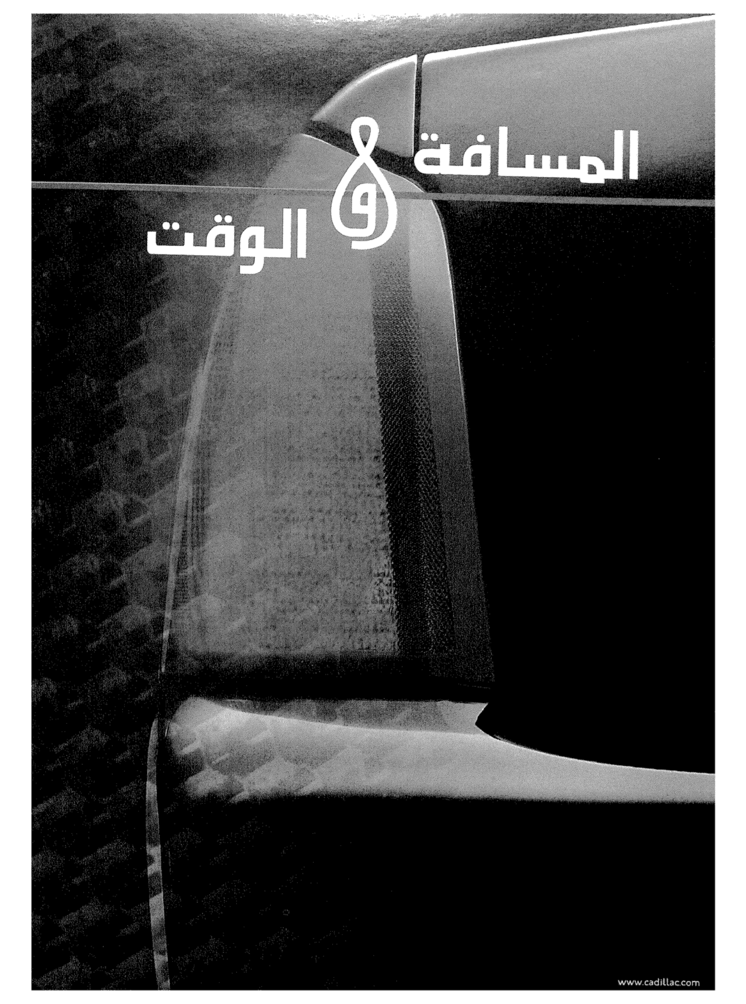
وتشير المعلومات إلى أن دلّة البركة ستبذل في هذه المرحلة، وبإشراف الرئيس التنفيذي المعيّن جهداً مكثفاً على صعيد بلورة أوضاع المجموعة وتأهيلها على أن يتبع ذلك طرح قسم من رأسمالها في إصدار خاص للمستثمرين أفراداً ومؤسسات وتتوقع المجموعة أن تصبح الشركة القابضة الجديدة في وضع يسمح بطرح جزء منها للمستثمرين قبل نهاية العام 2001. أما تحويل شركة البركة القابضة إلى شركة مساهمة عامة من خلال طرح أسهمها على الجمهور فسيحتاج إلى وقت لأن المجموعة تحتاج قبل ذلك لاستكمال عملية التركيز الحالية والاهتمام بالشركات التابعة وتعزيز ربحيتها وبالتالي نشر ميزانيات عمومية مدققة للمدة التي يفرضها قانون النقد البحريني الذي تخضع له هذه الشركة.

يبقى القول إن التطورات الأخيرة في مجموعة بنوك البركة تثير مسألتين رئيستين:

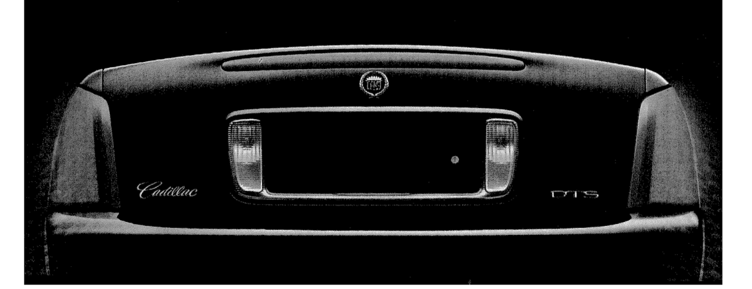
المسألة الأولى: إن عملية تجميع الشركات الشقيقة التابعة لمجموعة بنوك البركة تحت مظلة الهولدنغ عملية مطلوبة ولا شك، بل أنها خطوة متأخرة لأن الوضع المجزّأ للمجموعة أعاق تفعيل الاستثمارات الكبيرة وذوّبها عملياً بين عشرات البنوك والشركات الزميلة بينما ظهرت مجموعة البركة كمظلة عريضة لتلك المؤسسات المتناثرة بدلاً من أن تكون عمودها الفقري وإطار توجيهها وقيادتها.

لكن نظراً للوقت الطويل الذي مضى على عمل كل من بنوك البركة باستقلال عن البنوك الأخرى فإن إخضاع هذه البنوك لهيكلية الشركة القابضة لن يكون سهلاً ولا بد أن يأخذ وقتاً وصبراً، وهذا في حد ذاته يشير إلى دقة المهمة التي تقع على عاتق الرئيس التنفيذي المعيّن للمجموعة السيد **عدنان يوسف**. لكن **يوسف** يأتي مزوداً بخبرة غنية اكتسبها من عمله الطويل في المؤسسة العربية المصرفية التي كانت هي نفسها أقرب إلى تركيبة الهولدنغ منها إلى البنك التقليدي. كما أن **يوسف** اضطلع بعمليات هيكلة فروع الـ ABC في السوق العربية وأضاف إليها في ما بعد خبرته في إعادة هيكلة الذراع الإسلامية للمؤسسة والذي تحول تحت قيادته إلى بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي.

المسألة الثانية: إن تجميع بنوك البركة في شركة قابضة يمهد لاحقاً لسد ثغرة أخرى رئيسية هي استمرار تركز ملكية المجموعة في يد شخص واحد (**صالح عبد الله كامل**). إذ أن عملية التجميع الحالية ستبقي على **صالح عبد الله كامل** مالكاً شخصياً لأكثرية أسهم شركة الهولدنغ إلى جانب مجموعة دلّة البركة التي يملكها أيضاً بنفسه مع أفراد أسرته. ومعروف أن صيغة الملكية الفردية لمؤسسة مالية تأخذ الودائع وتستخدمها في وجوه شتى أمر لا تحبه السلطات النقدية (كما ظهر جلياً مثلاً عندما أقفلت السلطات النقدية البريطانية بنك البركة في لندن) كما أنه يجعل السوق يتعامل مع المصرف المعني باعتباره «حالة خاصة». لكن يجب على سبيل الإنصاف القول إن تأسيس البنوك الإسلامية لم يكن ممكناً في مرحلة أولى أن يتم بمساهمات عامة باعتباره تجربة حديثة العهد ولم يتصلب عودها أو تتضح جدواها الاقتصادية أو أساليبها القانونية والمصرفية، فكان محتماً بذلك أن يتحمل مسؤولية إطلاق تلك التجربة وإنضاجها أفراد يحرّكهم الحماس أو رؤية معينة ويمتلكون في الوقت نفسه الأموال الوفيرة والاستعداد لتحمل المجازفة بمفردهم أو مع عدد محدود من الأشخاص الذين يشاركونهم قناعاتهم. وهذا ما يفسر أن أكبر تجربتين لتأسيس المصارف الإسلامية اضطلع بهما شخصان هما الأمير **محمد الفيصل** (دار المال الإسلامي وبنوك فيصل) ورجل الأعمال **صالح عبد الله كامل**. لكن كما أن تجربة تأسيس بنوك البركة اقتضت الاعتماد على مبادرة المؤسس وتدخله مباشرة في مرحلة امتدت زمناً، فإن محك نجاح التجربة هو أن تتمكن هذه المصارف بعد مضي ذلك الوقت من الوقوف على أقدامها كمؤسسات مالية ناجحة ويمكن تحويلها إلى ملكيات عامة. وبهذا فإن اتجاه البركة للتحول إلى شركة مساهمة مقفلة أو عامة يمكن اعتباره إعلاناً ضمنياً عن أن المجموعة قد اختتمت مرحلة المالك المدير لتدخل مرحلة يبدأ فيها الفصل التدرجي بين الملكية وبين الإدارة التنفيذية على غرار المصارف الناجحة والمستقرة. ■


المسافة
و
الوقت
www.cadillac.com


Cadillac


Cadillac
DTS

مهندس عراقي يطوّر عدسة لكشف تزوير العملات


المهندس غيلان خلوصي

برلين/ كولونيا- ابراهيم محمد

أدخل المهندس العراقي غيلان خلوصي بالتعاون مع زميله الألماني رومان شنيفايس (R. Schneewiss) إلى السوق اختراعاً تمثّل في عدسة سحرية (Magictester) يمكن بواسطتها كشف تزوير العملات والشيكات وبطاقات البنوك وغيرها من البطاقات المغناطيسية. وخلوصي يقيم في ألمانيا ويعمل في شركة كي آي تي (KIT) بمدينة كولونيا.

«الاقتصاد والأعمال» التقت المهندس خلوصي في برلين وحاورته في أهمية الاختراع.

■ ما هو سر الضجة الكبيرة التي أثارها اختراعكم؟

□ يكمن أحد أهم الأسرار بقدرة العدسة على تمكين المستخدم من قراءة خطوط المايكرو أو الخطوط السرية التي شاعت طباعتها على العملات والشيكات والبطاقات المصرفية كونها الوسيلة الأكثر أماناً. فحتى الآن لم تستطع أحدث أجهزة الاستنساخ والطباعة التي تستخدم للتزوير تقليد هذه الخطوط وطباعتها بشكل واضح كما هو عليه الحال في العملات الورقية الصحيحة. ومن المعروف أنه لا يمكن للمرء قراءتها بالعين المجردة أو بالعدسات العادية التي تصل قدرتها التكبيرية إلى ستة أمثال. وفي المقابل فإن عدستنا قادرة على تكبيرها بمقدار يعادل 20,4 من حجمها الطبيعي ما يمكّن من التعرف على مدى صحتها بوضوح.

■ ولكن مثل هذا التعرف يتم من خلال المجهر أيضاً؟

□ هذا صحيح ولكن المجهر مرتفع الثمن وثقيل وذو حجم كبير. وهو بحاجة إلى صيانة وتغذية بالطاقة بحيث يبقى استخدامه محصوراً داخل المؤسسات أو مرتبطاً بمتطلبات معينة. وعلى العكس من ذلك – وهنا تكمن الأسرار الأخرى – فإن العدسة التي اخترعناها صغيرة وخفيفة حيث لا يتجاوز وزنها 16 غراماً. وهي مثبتة على بطاقة بحجم بطاقة البنك ويمكن وضعها بالجيب ولا تكلف المستهلك أكثر من 12 دولاراً أميركياً وهي ليست بحاجة إلى صيانة ولا إلى طاقة أو بطاريات. وتستعمل من دون الحاجة إلى مواد كيميائية كما هو عليه الحال في العدسات والأجهزة الأخرى المعروفة في السوق. وبالإضافة لذلك فهي غير قابلة للعطب والخدش كونها مصنوعة من زجاج الاكريل المشهور بقدرته على تحمل الصدمات.

■ هل يعني ذلك أنها مصممة للاستعمال من قبل الجميع كمستهلكين عاديين وكمؤسسات؟

□ نعم، هذا ما أردناه من خلالها لأن التأكد من صحة العملة يجب أن لا يبقى محصوراً بالبنوك والمصارف ومؤسسات مكافحة الجريمة. فالمواطن العادي يتعامل مع الأوراق المالية بشكل يومي كما يتعامل مع الطعام والشراب.

■ ولكن أليس من الصعب على الفرد العادي استعمال العدسة؟

□ طريقة الاستخدام بسيطة وسهلة. فكل ما على المستخدم عمله هو تمرير العدسة على الورقة المالية أو البطاقة المراد اختبارها. ولتسهيل ذلك قمنا بطباعة دليل يظهر مكان الخطوط السرية لعدد كبير من العملات.

■ ما الذي تتضمنه الخطوط وكيف يمكن التمييز بين الصحيحة منها والمزوّرة؟

□ يكتب بهذه الخطوط أسم العملة وقيمتها بشكل متكرر عادة. ويكتب بها أيضاً أسماء وعلامات الشيكات والبطاقات المصرفية. وبالنسبة للتمييز فإن الصحيحة تظهر بشكل واضح من خلال العدسة بحيث يمكن قراءتها بسهولة. أما الخطوط المزورة فتظهر بشكل متداخل وغير واضح للقراءة.

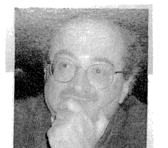
■ ولكن الاستعمال اليدوي للعدسة لا يبدو عملياً للمصارف والمؤسسات المالية كونها تتعامل مع كميات كبيرة من الأوراق المالية. وعليه فهي بحاجة إلى أجهزة فحص آلية أو أوتوماتيكية ذات طاقات أكبر وأسرع؟

□ لقد سئلت هذا السؤال من قبل مدير البنك المركزي الروسي في موسكو ومن مسؤولين في مؤسسات مالية أخرى. أما جوابي فهو أن العدسة مهمة للمصارف والمؤسسات بشكل لا يقل عن أهميتها للأفراد. فمن المعروف أن المؤسسات المصرفية تقوم بفحص نماذج محددة أو مشكوك بصحتها من أوراقها المالية وبطاقاتها. وبواسطة العدسة يمكن فحص المئات منها خلال دقائق معدودة. وعلى الرغم من ذلك فإن عملنا جارٍ على قدم وساق حالياً من أجل تطوير العدسة بحيث يمكن استخدامها بشكل آلي استجابة لرغبة بعض المؤسسات المالية والمصرفية الكبيرة.

■ ما هي العملات التي تمّ فحصها من خلال العدسة حتى الآن وهل تمّ تجريبها على العملات العربية؟

□ لقد جرّبناها حتى الآن على أكثر من 140 عملة على رأسها المارك الألماني والدولار الأميركي. كما فحصت بها عملات عربية كالليرة اللبنانية والدينارين الأردني والتونسي والعديد من العملات الخليجية. ومن خلال ذلك تبين لنا أن البلدان العربية تتبع أحدث أنظمة الطباعة المستخدمة للحماية ضد التزوير.


STOP
NON
لا إشارات مرور تعوق سيرك. لا حـــدود للسرعة. إنه طريق المعلومات السريع. عالم التجارة الالكترونية
الذي لا يتوقف أبدا ـ وتعمل فيه الشركات على مدار الساعة ـ إنه عالم كومباك: لقد تم تصميم حلول
التجارة الإلكترونيــة غير المتوقفة NonStop™ eBusiness مـن كومباك لتسير بشركتك قدما
ودون توقــف. وعـليـك أن تقـرر من الآن، إمـــا أن تـواكـب السـرعـــة مـع كومـبـاك وتتـقـــدم الموكـب
أو أن تتخلف عن الركب. للمزيد من المعلومات يرجى زيارة موقعنا: www.mideast.compaq.com
24x7x COMPAQ
COMPAQ NonStop™



لطفي الزين

التأمين في لبنان ميدغلف الأولى

أظهرت النتائج الأولية لشركات التأمين في لبنان، احتلال شركة «ميدغلف» مركز الصدارة بالنسبة إلى الأقساط المكتتبة في فروع التأمينات العامة (باستثناء الحياة).

وكانت «ميدغلف» التي بلغت أقساطها في نهاية العام 28،9 مليون دولار، حصلت أواخر العام الماضي على موافقة المجلس الوطني للضمان على طلبها دمج الشركة العربية للتأمين، وهي كانت قد دمجت مثل ذلك، شركة سترايكرز للتأمين ما خلق واحدة من أكبر شركات التأمين في لبنان. وتتوزع ملكية «ميدغلف» على مجموعة البحر المتوسط للإستثمار ومجموعة العزيزية للإستثمار السعودية، والسيد **لطفي الزين** رئيس الشركة.

أما شركة بانكرز فاحتلت المرتبة الثانية بأقساط بلغت 28،47 مليون دولار، وهي شركة عريقة تابعة لمجموعة ناسكو قراهوغلان التي يملكها السيدان **سابا نادر وموريس قراهوغلان** إلى جانب مستثمرين آخرين. وكانت بانكرز احتلت المركز الأول لسنوات.

واحتلت الشركة الوطنية للضمان «سنا» المركز الثالث بأقساط بلغت 19،95 مليون دولار، وتركز نشاطها على فرع الحياة والتأمين الصحي. وكانت تحالفت مؤخراً مع شركة AGF الفرنسية التي تملكت 51 في المئة من أسهمها.

والمعروف أن قطاع التأمين في لبنان يواجه خلال العام الجاري استحقاق البدء بتطبيق قانون تنظيم هيئات الضمان الجديد الذي يلزم الشركات بتوفيق أوضاعها وفقاً لأحكامه، لا سيما لجهة زيادة رأس المال واحتياطات الفروع. وثمة من يتوقع أن يؤدي هذا التطبيق خلال حزيران/يونيو المقبل إلى غياب بعض الشركات.



من اليمين جون مايجور، الشيخ خالد البراهيم، جورج بوش، الشيخ محمد البراهيم

خالد البراهيم يولم للرئيسين بوش ومايجور

أقام الشيخ **خالد بن ابراهيم البراهيم** رجل الأعمال السعودي مأدبة عشاء في دارته في الرياض على شرف الرئيس الأميركي السابق **جورج بوش** ورئيس الوزراء البريطاني السابق **جون مايجور** اللذين قاما بزيارة إلى المملكة.

حضر المأدبة مستشار الأمن القومي الأميركي السابق الجنرال **كروفت** وحشد من رجال الأعمال والاقتصاد والفكر، وجرى حوار حول الاقتصاد السعودي والعولمة والنظام العالمي الجديد.

وكان **بوش ومايجور** متحدثين رئيسيين في منتدى اقتصادي نظّمته غرفة جدّه تناول النمو الاقتصادي المستقر في ظل عولمة الاقتصاد وتكييف اقتصاد الدول مع أنظمة منظمة التجارة العالمية.

البنوك المصرية في الـ 2000

توقع إتمام 4 صفقات إندماج

القاهرة — محمود عبد العظيم

تسود الأوساط المصرفية المصرية هذه الأيام حالة من الترقب والقلق خصوصاً بعد أن أوشكت صفقات عدة مهمة لإندماج وحدات مصرفية على الإنتهاء. ومن المنتظر أن تتم هذه العمليات في غضون العام الجاري 2000 بعد انتهاء الدراسات الخاصة بعمليات الاندماج وموافقة البنك المركزي عليها من حيث المبدأ.

وتشمل هذه العمليات إندماج بنك مصر إكستريو مع بنك مصر الدولي خصوصاً بعد إندلاع الصراع داخل بنك مصر إكستريو بين **عبد الله طايل** العضو المنتدب للبنك — يشغل في الوقت نفسه منصب رئيس اللجنة الاقتصادية في مجلس الشعب — و**محمد نبيل إبراهيم** رئيس مجلس إدارة البنك بسبب بعض التجاوزات الائتمانية التي تمت لحساب بعض العملاء وتم إبلاغ الجهات الرقابية عنها.

وتشمل الصفقة الثانية إندماج البنك المصري الاميركي مع فروع أمريكان اكسبريس — 5 فروع، 4 منها بالقاهرة — لمواجهة سيتي بنك الذي يخطط لإلتهام سوق التجزئة المصرفية وهو المجال الذي يتخصص فيه أيضاً المصري الأمريكي وأمريكان اكسبريس.

وفي الوقت نفسه تدرس وزارة الزراعة المشرفة على بنك الائتمان الزراعي دمج بنوك المحافظات وعددها 27 بنكاً رئيسياً تضم آلافاً عدة من الفروع الصغيرة والمندوبيات في القرى والمدن الريفية الصغيرة مع البنك الرئيسي للتنمية والائتمان الزراعي لتفعيل دور البنك في المرحلة المقبلة ومساعدته على الدخول في تمويل بعض الأنشطة المتعلقة بالمشروعات القومية الكبرى خصوصاً توشكى وشرق العوينات وهي مشروعات زراعية بالدرجة الأولى.

في الإطار نفسه سوف يتم دمج البنوك الوطنية للتنمية — 17 بنكاً — في بنك واحد سيتجاوز رأس ماله في هذه الحالة نصف مليار جنيه.

وكانت السوق المصرية قد شهدت في شهر آب/أغسطس الماضي صفقة إندماج البنك العقاري المصري مع البنك العقاري العربي بقرار أصدره د. **يوسف بطرس غالي** وزير الاقتصاد.

ختام العام 1999

إنفستكورب: استثماران جديدان قيمتهما 1,1 مليار دولار

نمير قيردار الرئيس التنفيذي لمجموعة إنفستكورب

اختتمت مجموعة إنفستكورب سنة 1999 بإنجاز قوي عندما أتمت في شهر كانون الأول/ديسمبر الماضي عمليتي تملك بلغت قيمتهما نحو 1,1 مليار دولار. وتناولت العملية الأولى، تملك أكثرية الأسهم في إحدى الشركات الأميركية العاملة في حقل الاتصالات، أما الثانية فتناولت تملك الشركة الأولى في الولايات المتحدة في مجال توفير مواد وتجهيزات التخرج في المدارس الأميركية وكافة اللوازم المرتبطة بها.

في عملية أولى أعلن عنها في 5 كانون الأول/ديسمبر، قامت مجموعة إنفستكورب ومستثمروها لقاء استثمار 135 مليون دولار بتملك 79 في المئة من أسهم شركة «Independent Wireless One (IWO)» وهي إحدى الشركات الرئيسية لخدمات الاتصال بالهاتف النقال في الشطر الشمالي الشرقي من الولايات المتحدة الأميركية وشاركت إدارة الشركة الأميركية في عملية التملك إلى جانب إنفستكورب. وتمّ الاحتفاظ بنسبة الـ 21 في المئة الباقية لصالح مؤسسي شركة IWO الذين يضمون عدداً من شركات الهاتف المستقلة المعروفة، العاملة في الشطر الشمالي الشرقي من الولايات المتحدة الأميركية.

وأعلنت شركة IWO بعد إتمام الصفقة أنها ستضطلع بمسؤولية إدارة العمليات المحلية لشركة Sprint PCS في عدد من أسواق الشطر الشمالي الشرقي من الولايات المتحدة وذلك كجزء من اتفاق الشراكة والربط الشبكي القائم حالياً بينها وبين شركة Sprint PCS التي تدير أكبر شبكة للإتصالات الرقمية وخدمات الاتصال الشخصية في الولايات المتحدة. ويستند نظام خدمات الاتصال الشخصية «Personal Communication Services (PCS)» الذي ابتكرته شركة Sprint إلى استخدام التقنيات الرقمية على كل الشبكة وطريقة التشغيل بنظام الفرانشايز الجغرافي. ويتميز هذا النظام بنوعية صوت عالية وواضحة خلال التخاطب الخليوي وبخفض كبير في نسبة انقطاع التحادث وضمان لسرية المكالمات. وبموجب الاتفاق سيتم تحويل شركة Albany التابعة لشركة IWO في منطقة نيويورك إلى إحدى أكبر الشبكات المتحالفة مع Sprint وستمنح الشركة الحق الحصري لتوفير معدات (مثل أجهزة الهاتف النقالة) وخدمات الاتصالات الشخصية تحت العلامة التجارية لـ Sprint PCS في كل المنطقة التابعة لشركة IWO. وتغطي المنطقة المشمولة بترخيص IWO سوقاً تضمّ نحو 6,3 ملايين شخص وتتألف من شريط عريض يبدأ في ضواحي ولاية نيويورك جنوباً ويمتد شمالاً حتى الحدود مع كندا، كما يمتد من سيراكوز شرقاً ليشمل كافة ولاية فرمونت وولاية نيو هامبشاير (باستثناء ناشوا) وأجزاء من غرب ولاية ماساشوستس ومن شمال شرق بنسلفانيا.

شركة IWO بفضل الاستثمار الرأسمالي لـ «إنفستكورب» ومشاركيها (وهو بقيمة 135 مليون دولار) تمكنت من تملك البنى التحتية للاتصالات الخليوية لشركة Sprint PCS وكذلك قاعدة زبائنها ضمن المنطقة المحددة، كما أنها ستتمكن من توفير التمويلات الكاملة لخطط تنمية حصتها من السوق وكذلك تكوين شبكة قوية للاتصالات الخليوية (اللاسلكية).

وقال **سلمان عباسي** عضو لجنة الإدارة في إنفستكورب ومدير فرع البنك الاستثماري في البحرين تعليقاً على الاتفاق «إن هذا الاستثمار في شركة الاتصالات اللاسلكية IWO يحقق إضافة مهمة إلى محفظة البنك المتنامية في قطاع التقنيات الرفيعة والاتصالات وغيرها من القطاعات السريعة النمو».

العملية الثانية التي ختمت النشاط الاستثماري لـ «إنفستكورب» كانت قيام المجموعة الاستثمارية الدولية بتملك شركة «جوستن إنك» هي الشركة الأولى في الولايات المتحدة في مجال تسويق المنتجات والخدمات التذكارية والاحتفالية للمعاهد والمدارس. وذلك في صفقة بلغت قيمتها 950 مليون دولار بما في ذلك ديوناً بقيمة 100 مليون دولار بذمة الشركة. ونتيجة للعملية ستمتلك مجموعة إنفستكورب وعدد من المستثمرين الدوليين 94 في المئة من أسهم «جوستن»، بينما سيحتفظ بنسبة 6 في المئة لفئة من المستثمرين الدوليين تضم كلاً من شركة DB Capital Partners وهي شركة تابعة لمصرف دويتشه بنك كما تضم كبار المديرين التنفيذيين في «جوستن إنك». ومن المقرر أن يصوت مساهمو «جوستن» على مشروع الاندماج في غضون الـ 90 يوماً المقبلة على أن يتم العمل به وتنفيذ بنوده فور التصديق عليه. ويخضع إنهاء اتفاق الدمج لإجراءات متعارف عليها في مثل هذه العمليات.

وبالنظر لعلاقتها الوثيقة بالمدارس والمعاهد فقد تسنّى لـ «جوستن» الاستثمار في عدد من مشاريع الإنترنت التجارية المتصلة بالحاجات المدرسية، وستوفر هذه المواقع للشركة فرصاً جيدة لتوسيع وتعميق حضورها في المدارس والمعاهد. وتشمل خدمات الشركة الكتب السنوية والخواتم المميزة للصفوف، ومنتجات حفلات التخرج مثل الشهادات والصور التذكارية للخريجين وشهادات التفوق، وكذلك منتجات الدورات الرياضية لأنصار الفرق المتنافسة. وبلغت عائدات «جوستن إنك» للأشهر الاثني عشر المنتهية في 1999/10/2 نحو 769 مليون دولار.

و«إنفستكورب» هي مجموعة استثمارية دولية يتبع لها مكاتب في كل من نيويورك ولندن والبحرين وتتركز عملياتها على ثلاثة قطاعات من الاستثمار: الاستثمار في تملك الشركات، الاستثمار في العقار وإدارة الأصول الاستثمارية. وقامت المجموعة حتى تاريخه بنحو 50 عملية تملّك لشركات بلغت قيمتها الإجمالية نحو 14,5 مليار دولار.

«هيرمس» تتولى التقييم والترويج

هل تمنع السياسة صفقة بنك مصر - إيران؟

القاهرة . محمود عبد العظيم

يدرس البنك المركزي المصري في سرّية تامة العرض الذي تقدّمت به شركة الإستثمارات الخارجية الإيرانية لشراء إجمالي حصص الشركاء المصريين في رأس مال بنك مصر - إيران البالغ 100 مليون دولار. تبلغ هذه الحصة 80 في المئة من رأس مال البنك وتتوزّع على بنك الإسكندرية - أصغر بنوك القطاع العام المصرية حجماً - وشركة مصر للتأمين بواقع 40 في المئة لكل منهما.

وفي سابقة هي الأولى من نوعها يعتقد المراقبون والمحللون الماليون في مصر أن بيع هذه الحصة للجانب الإيراني - يمتلك حالياً 20 في المئة فقط من رأس المال وهي نسبة ليست حاكمة - مرهونة بمدى الإيجابية التي ستتحقق على صعيد العلاقات السياسية بين البلدين.

ويرى هؤلاء المراقبون أن بيع هذه الحصة لشركة الإستثمارات الخارجية الإيرانية يعني - في واقع الأمر - تسليم رخصة البنك للجانب الإيراني والسماح لهم بالتواجد بقوة في السوق واستخدام هذا البنك كرأس جسر في إطار خطة تستهدف بناء علاقات اقتصادية متشابكة مع الاقتصاد المصري.

ويعزز هذا الاعتقاد حسبما ذكر لـ «الاقتصاد والأعمال» **د. صلاح حامد** رئيس مجلس إدارة البنك ومحافظ البنك المركزي الأسبق، تلك التحرّكات المكثّفة التي يقوم بها شركاء تجاريون إيرانيون على الساحة المصرية على مدى الشهور الماضية والتي كان أبرزها تنظيم معرض للمنتجات المصرية في طهران تلاه معرض إيراني في القاهرة.

في الوقت نفسه يأمل الإيرانيون الحصول على الصفقة ويعزز هذا الأمل سماح الحكومة المصرية ببيع بنك مصري بالكامل للمؤسسة المصرفية العربية التي تتخذ من البحرين مقراً لها والتي نجحت مؤخراً في شراء 97 في المئة من رأس مال بنك مصر العربي الأفريقي الدولي.

وبصرف النظر عما إذا كانت الحكومة المصرية ستفضّل بيع البنك للجانب الإيراني أم لا، فإن صفقة بنك مصر إيران تظل في كل الأحوال صفقة مغرية لأطراف محلية وخارجية متنافسة خصوصاً في ظل تحسّن أوضاع البنك وملاءته المالية في ظل رئاسة **صلاح حامد** تلك الخبرة المصرفية التي لا ينكرها أحد.

وفي هذا الإطار تعكف المجموعة المالية «هيرمس» على عملية إعداد التقييم النهائي للبنك وهي ستتولى أيضاً مهمة الترويج للحصة المطروحة للبيع.

وتكشف أرقام المركز المالي للبنك عن تحسّن مطرد في أوضاعه على مدى السنوات الثلاث الماضية حيث سجّل عائداً على الأصول في أيلول/سبتمبر الماضي قدره 2،2 في المئة وعائداً على حقوق الملكية قدره 8،4 في المئة.

وجاءت هذه الأرقام من إجمالي إيرادات فوائد بلغت 64،8 في المئة من إجمالي الإيرادات بينما مثّلت إيرادات الإستثمار 10،6 في المئة. وإيرادات الخدمات المصرفية 18،1 في المئة. وحسب المركز المالي أيضاً فقد سجّلت نسبة إجمالي القروض إلى إجمالي الأصول 57،1 في المئة كما سجّلت نسبة إجمالي الإستثمارات إلى إجمالي الأصول 10،3 في المئة. وبلغت نسبة حقوق الملكية إلى الأصول 26،9 في المئة. وحقق البنك أرباحاً صافية خلال الشهور التسعة الاولى من العام الماضي قدرها 31 مليوناً و881 ألفاً و360 جنيهاً مقابل 41 مليوناً و199 ألفاً عن الفترة المماثلة من العام السابق. ويرجع هذا الإنخفاض في صافي أرباح البنك إلى قرار الحكومة بإلغاء الاعفاء الضريبي الذي كانت تتمتع به إستثمارات البنوك في الأوراق المالية من أسهم وسندات وأذون خزانة.

«ايزو 9002» لشركة الامارات للأسمدة العضوية

إحتفلت شركة الامارات للأسمدة العضوية بنيلها شهادة «ايزو 9002»، وهي شركة خاصة تأسست في العام 1993. وقال المهندس **يحيى القضماني** المدير العام المفوض: «... نفتخر بهذه الشهادة كونها الاولى التي تمنح لمصنع في الشرق يعمل في هذا المجال، وكونها تمكّننا من التصدير بسهولة إلى الدول المتقدمة والدول المجاورة».

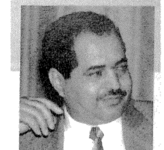
ولمناسبة الإحتفال كشفت الشركة عن تطبيق خط تطوير وتوسيع لمصنعها في «العين» حيث تعمل على مضاعفة رأس المال عبر مرحلتين من 25 إلى 100 مليون درهم. وقال مدير المصنع **خالد نزال** أن لدى مجلس الادارة توجهاً بالتحول إلى شركة مساهمة خاصة ثم عامّة بعد 3 أعوام.

وتنتج الشركة 22 نوعاً من السماد العضوي منها 6 منتجات



من اليمين السادة: عبد الله راشد سعيد الظاهري نائب رئيس مجلس الادارة، نايل راشد سيف الشامسي رئيس مجلس الادارة، د. عبد المجيد حداد (الشركة المانحة لشهادة الايزو)، المهندس يحيى القضماني

بديلة للأسمدة الكيميائية، كما طرحت 7 منتجات اماراتية 100 في المئة كلها منتجات طبيعية مطروحة في السوق بشكل تجريبي، وقد بدأ بعضها يأخذ وضعاً تجارياً جيداً في السوق.



احمد بن بيتور

الجزائر: رئيس الوزراء خبير اقتصادي

اختيار الرئيس الجزائري **عبد العزيز بوتفليقة** للسيد **أحمد بن بيتور** رئيساً للحكومة شكل بحسب المراقبين اختياراً موفقاً للشخص المناسب القادر على تنفيذ برنامج الإصلاح الاقتصادي والسياسي والمضي في خطط التنمية.

ويعتبر رئيس الوزراء الجديد واحداً من ثلاثة خبراء اقتصاديين مقربين من الرئيس **بوتفليقة** هم: **فتيحه منتوري وعبد الحق بوحفص وأحمد بن بيتور**. ومنذ دخوله معترك الترشيح أحاط الرئيس الجزائري نفسه بهذا الفريق الذي كلفه دراسة سبل معالجة الأوضاع الإجتماعية المتردية وإعادة تحريك آليات الاقتصاد الجزائري.

ورئيس الوزراء حائز على شهادة في الاقتصاد من جامعة مونتريال في كندا وشهادة في الدراسات المعمّقة للرياضيات. وهو يعتبر خبيراً اقتصادياً ليبرالياً وأحد المحاورين الجزائريين مع الهيئات المالية الدولية.

عُيّن **بن بيتور** للمرة الأولى في شباط/فبراير 1992 وزيراً منتدباً للخزانة. وفي تموز/يوليو 1992 عين وزيراً للخزانة، والعام 1993 وزيراً للطاقة، ثم وزيراً للمال العام 1994. وفي العام 1997 عين منتدباً لدى رئاسة الجمهورية ثم عيّنه الرئيس السابق **اليمين زروال** عضواً في مجلس الامة حيث تولى رئاسة اللجنة الاقتصادية والمالية.



الوليد بن طلال

استثمارات الوليد بن طلال

زادت استثمارات الامير **الوليد بن طلال** في مجموعة سيتي غروب Citi group بنسبة 1600 في المئة منذ العام 1991 حين ساهم **الوليد** بـ 590 مليون دولار (2212 مليار ريال).

وكانت «سيتي غروب» أعلنت عن أرباحها خلال الأشهر التسعة الاولى من السنة المالية المنتهية بـ 30 ايلول/سبتمبر 1999.

من جهة أخرى، حقق استثمار **الوليد بن طلال** في شركة موتورولا نمواً تعدى نسبة 50 في المئة منذ ان استثمر بنحو ١،١ مليار ريال أواخر العام 1997.

وكانت موتورولا حققت حجم مبيعات بـ 22،4 مليار دولار خلال الأشهر التسعة الاولى من العام أي بزيادة 7 في المئة عن مبيعات الفترة نفسها من العام 1998.



عبد اللطيف الحمد

وسام لبناني رفيع لـ عبد اللطيف الحمد

قلّد رئيس مجلس الوزراء اللبناني **د. سليم الحص** رئيس الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي **عبد اللطيف الحمد** وسام الأرز الوطني من رتبة ضابط أكبر في حضور وزراء والسفير الكويتي في لبنان **محمد الصلال**.

الرئيس **الحص** نوّه بـ **الحمد** منذ كان مديراً عاماً للصندوق واصفاً اياه بأنه «حجة في مجالات العمل التنموي» ولافتاً إلى أنه كان للبنان في ظل رئاسة **الحمد** للصندوق العربي نصيب مرموق من الدعم.

وقد ردّ **عبد اللطيف الحمد** بكلمة شكر مشيراً إلى أن «هذا الوسام هو تكريم للعمل العربي المشترك الذي كان لكم يا دولة الرئيس (**سليم الحص**) الدور في تأسيسه..»

مجموعة الحبتور وضع حجر الأساس لفندق متروبوليتان - بيروت



وزير السياحة وخلف الحبتور يضعان حجر الاساس

وضع رجل الأعمال الإماراتي **خلف الحبتور** ممثلاً مجموعة الحبتور حجر الأساس لفندق متروبوليتان بالاس – بيروت الذي يشكّل باكورة استثماراتها في لبنان.

وأقيم للمناسبة احتفال رعاه رئيس الجمهورية العماد **اميل لحود** ممثلاً بوزير السياحة والبيئة **آرثيور نظريان** الذي أكد الاستعداد لتقديم كل التسهيلات للمستثمرين.

وتبلغ الكلفة الإستثمارية للفندق نحو 50 مليون دولار وهو يتألف من 16 طابقاً تضم 194 غرفة بينها 12 جناحاً لرجال الأعمال إضافة إلى جناحين رئاسيين و«بنتهاوس»، وتبلغ مساحته الإجمالية المبنية 8000 متر مربع. كما يضمّ الفندق مطاعم مختلفة وقاعات للحفلات والمؤتمرات ونادياً صحياً حديثاً، وسيتم تخصيص طابقين كاملين كمواقف للسيارات. ومن المتوقع افتتاح الفندق في الربع الأخير من العام 2001.

مكتب خطيب وعلمي للإستشارات الهندسية وضع تصاميم المشروع ويتولى الإشراف عليه، فيما رسا التنفيذ على شركة ميشال أبي نادر للمقاولات.

مجمع دبي للاستثمار: الاختيار الأول لصيغة الـ B.O.T.

أتمّت شركة تطوير مجمع دبي، التابعة لشركة دبي للإستثمار، شركة مساهمة عامة اماراتية، المرحلة الأولى من مشروع تطوير مجمّع دبي للاستثمار الواقع في منطقة جبل علي الصناعية، وذلك بكلفة 100 مليون درهم اماراتي (نحو 27 مليون دولار). وترافق إتمام هذه المرحلة من المشروع، والتي تقع على مساحة 400 هكتار (نحو 4 ملايين م2) مع تأجير معظم المساحة (بنسبة 95 في المئة) لـ17 شركة محلية وخليجية وعالمية ستقيم عليها مصانع ورق صحي وأثاثاً وأقمشة ومنسوجات وأدوية، وصناعات معدنية وهندسية ثقيلة. وتصل مجموع استثماراتها في المجمع إلى 1،8 مليار درهم.

وتشتمل عمليات التطوير التي تقوم بها الشركة انشاء البنى التحتية اللازمة، كالمياه، الكهرباء والصرف الصحي والطرق، إذ تمّ توفير نحو 500 خط هاتف. بينما يتم توفير الخدمات الأخرى عن طريق محطات خاصة تنفّذها شركات عالمية بطريقة الـ B.O.T. وفي حلول شهر ايار/ مايو 2000، سيتم اختيار الشركة المنفّذة لمحطة الكهرباء التي ستصل طاقتها إلى 150 ميغاواط، وستكون المحطة الخاصة الأولى من نوعها في دولة الامارات وتقدّر أكلاف المحطة بنحو 100 مليون دولار.

ويجري العمل حالياً على إعادة تصميم المرحلة الثانية من المشروع، والتي تبلغ مساحتها كذلك 400 هكتار، وتضمّ ملعباً للغولف ومجمعات سكنية تحيط به. وحسب السيد **خالد بن كلبان**، كبير المسؤولين التنفيذيين في شركة دبي للإستثمار، تمّت إعادة النظر في مساحة الملعب، والذي كان سيشغل، حسب التصميم الأساسي، مساحة 60 هكتاراً، كما أعلن أن مذكرة تفاهم قد وقعت مع شركة أميركية متخصصة لاستئجار وادارة الملعب والمرافق الترفيهية لمدة 30 عاماً. أما بالنسبة للمنطقة السكنية في المرحلة الثانية، فيجري التفاوض مع اربع شركات، منها شركتان سعوديتان لتطوير وتأجير الأراضي في هذه المنطقة. «سيكون تسعير الوحدات السكنية، التي تستهدف المديرين وفئة كبار الموظفين، عند مستويات معقولة، أخذاً بالإعتبار مرافق الترفيه والخدمات الموفرة» حسب السيد **خالد بن كلبان**. ويتوقّع أن يبدأ العمل بهذه المرحلة في نهاية العام 2001.

ويمكن القول أن المجمع، الذي ستبلغ أكلاف تطويره وتجهيزه بالبنى التحتية نحو 500 مليون دولار، سيكون رائداً في اختبار صيغة الـ B.O.T. في دولة الامارات، خصوصاً في مرافق الكهرباء والمياه، والنفايات الصناعية. وتقوم المشاريع الصناعية والسكنية والترفيهية في هذا المشروع الطموح، الذي تبلغ مساحته الإجمالية 3،200 هكتار، على أساس توفير الخدمات الأساسية من قبل شركات منافع خاصة، بينما تقدّم حكومة دبي الأرض بموجب عقد امتياز طويل الأجل. وتتوقع الشركة المطورة للمجمع عائداً سنوياً على رأس المال لا يقل عن 15 في المئة، وهي توقعات محافظة أخذاً بالإعتبار كل هذه العوامل.

أنيس الجلاف

وتعتبر شركة دبي للإستثمار في مقدمة شركات الإستثمار في دول الخليج نشاطاً وتوسعاً. وقد انشئت الشركة العام 1995 برأس مال مدفوع بلغ 650 مليون درهم (177 مليون دولار)، وتمتلك فيها حكومة دبي حصة 12 في المئة، بينما تتوزّع حصة 16 في المئة منها على خمسة بنوك محلية هي: دبي الوطني، دبي التجاري، المشرق، الامارات الدولي والشرق الأوسط. وسيستحوذ المساهمون الأفراد على نحو 55 في المئة من أسهمها، فيما يسيطر بعض كبار رجال الأعمال والشيوخ على الحصص المتبقية. ويرأس السيد **أنيس الجلاف** مدير عام بنك الامارات الدولي، مجلس ادارتها. وتضمّ الشركة في محفظتها الإستثمارية حصصاً في عدة شركات صناعية وخدماتية محلية وإقليمية. وقد بلغ إجمالي موجودات الشركة في نهاية العام 1998، 998 مليون درهم (272 مليون دولار) بينما كانت أرباحها الصافية في تلك الفترة 10،6 ملايين درهم (نحو 3 ملايين دولار). وتعتزم الشركة أن تكون لاعباً إقليمياً نشطاً في السنوات القليلة المقبلة، بينما ستنظر إلى فرص إستثمار مجدية خارج حدود الأسواق الخليجية، إبتداءً من العام 2005.

شركة «بيت المال» الفلسطيني العربي

أنجزت «شركة بيت المال الفلسطيني العربي» كافة استعداداتها لإدراج أسهمها في سوق فلسطين للأوراق المالية ليصل بذلك عدد الشركات المتداولة في البورصة إلى 23 شركة.

يذكر أن الشركة هي أول شركة مساهمة عامة في الأراضي الفلسطينية تعتمد أحكام الشريعة الإسلامية في معاملاتها ومشاريعها الإستثمارية.

تأسست الشركة العام 1994 برأس مال قدره 10 ملايين دولار ويبلغ عدد مساهميها 3600 مساهم وتنشط في مجالات عدة منها تأسيس المشاريع العقارية وادارتها وشراء الأراضي وبيعها والإستثمار في مصارف وشركات مالية وادارة صناديق الاستثمار وتمويل المرابحات والقيام بأعمال الصرافة بالجملة. كما قامت بتأسيس شركات عدة تابعة وشقيقة بالإشتراك مع مستثمرين فلسطينيين وعرب مثل بنك الاقصى الإسلامي في رام الله برأس مال قدره 20 مليون دولار (لدى الشركة 20 في المئة حصة منه) و«شركة دار المال» في نابلس برأس مال يبلغ 7 ملايين دولار (لديها 50 في المئة منها)، كما لدى الشركة حصة بنسبة 40 في المئة في «الشركة الفلسطينية للأوراق المالية».

هذا وبلغ مجموع إستثمارات الشركة حتى الآن نحو 45 مليون دولار وإجمالي التمويلات التي قامت بها نحو 13 مليون دولار.

شركة سيراميك رأس الخيمة مصنعان في فرنسا وبنغلادش



د.خاطر مسعد

حققت شركة «سيراميك رأس الخيمة» سلسلة من الإنجازات التي أكدت موقعها الطليعي والريادي في إنتاج بلاط السيراميك والأدوات الصحية، ليس في المنطقة العربية وحسب بل في النطاق العالمي.

وإن دلّت هذه الإنجازات على شيء فإنما تدلّ على أن مصنع سيراميك رأس الخيمة بات مصنعاً اماراتياً من حيث النشأة، لكنه عالمي من حيث التوجه والتواجد، الأمر الذي يجعله قادراً على مواجهة المتغيرات العالمية وعلى مواكبة العولمة بقدرات إنتاجية وتنافسية.

فقد وقع «سيراميك رأس الخيمة» مؤخراً اتفاقية تقضي بتوريد 300 ألف م2 من بلاط السيراميك إلى فرنسا، كما وقع على عقد آخر يقضي بتوريد مليون م2 من البلاط إلى اليونان. ولا شك في أن هذين العقدين يتوّجان النجاحات المتتالية التي حققها «سيراميك رأس الخيمة» في مجال التصدير، وذلك منذ العام الأول، وهو استطاع وبعد سنوات قليلة الدخول إلى أكثر من 114 سوقاً دولية، بحيث بات التصدير يستأثر بالقسم الأكبر من الإنتاج.

غير أن الصفقتين الأخيرتين إلى فرنسا واليونان تكتسبان، لا سيما في هذه المرحلة، أهمية خاصة، وتؤكدان على قدرة المصنع على المنافسة في أسواق متقدمة ومفتوحة وتخضع في الوقت نفسه إلى معايير دقيقة ومتشدّدة.

عالمي النشاط

وليس التصدير إلى أسواق متقدمة، المعلم الوحيد من معالم النشاط العالمي لـ«سيراميك رأس الخيمة»، فقد قام المصنع مؤخراً بعملية توسع تستهدف تأمين تواجد مباشر له في عدد من المناطق، وذلك من خلال الآتي:

1 – إشترت شركة «سيراميك رأس الخيمة» مصنعاً لإنتاج بلاط السيراميك في فرنسا (منطقة غرونوبل) الذي تأسس قبل نحو 30 سنة. ويقع المصنع الذي يحمل إسم «ساتريم» على أرض تبلغ مساحتها نحو 76 ألف م2 وعليها منشآت ومعدات حديثة. وينتج هذا المصنع انواعاً خاصة من بلاط السيراميك لا سيما من المقاسات الصغيرة التي قلما تتوافر في مصانع أخرى.

2 – بدأت «سيراميك رأس الخيمة» بإنشاء مصنع في بنغلادش الذي سيحمل إسم سيراميك رأس الخيمة/بنغلادش. وبدأت الشركة بتجهيز المصنع بمعدات وآلات حديثة من شركة SACMI الايطالية التي وفّرت لمصنع سيراميك رأس الخيمة أحدث المكابس والأفران. وينتج مصنع بنغلادش نحو 1500 م2 من بلاط السيراميك علماً أن المصنع مؤهل لأي توسع في المستقبل.

3 – أقدم «سيراميك رأس الخيمة» مؤخراً على شراء مصنع «كارسين» Kersan الكائن في سلوفاكيا والذي ينتج فقط الأدوات الصحية بألوان وموديلات مختلفة.

وهكذا بات لشركة «سيراميك رأس الخيمة» التي تأسست في دولة الامارات العربية المتحدة قبل نحو 10 سنوات، إذرعة إنتاجية في أوروبا الغربية وأوروبا الشرقية، وجنوب آسيا، وهذه المصانع، إلى المصنع الأم في «رأس الخيمة» تمكّن الشركة من التواجد المباشر في هذه المناطق، الأمر الذي يزيد من قدراتها التنافسية ويسمح لها بدخول المزيد من الأسواق الجديدة مستندة إلى طاقة إنتاجية كبيرة ومتنوّعة.

المصنع الأحدث

وإذا كان هذا التوسع باتجاه أوروبا وآسيا يعزز الطابع العالمي لمصنع «سيراميك رأس الخيمة»، فإن هذا التوسع قد انطلق من المصنع الأول في الامارات، وارتكز على مدى عقد من الزمن على مستوى متميز من التقنية. فمصنع «سيراميك رأس الخيمة» تمّ تجهيزه قبل بضعة أشهر بمكبس تزن طاقته 7200 طن، وهو المكبس الوحيد في العالم بهذه القدرة الذي انتجته مصانع SACMI الايطالية.

والى ذلك لدى «سيراميك رأس الخيمة» 3 مكابس أخرى طاقة كل منها 4200 طن وهي متوافرة في مصانع عالمية ولكن على نطاق محدود.

أما الفرن الذي تمتلكه شركة «سيراميك رأس الخيمة» فيبلغ طوله 130 متراً وتصل الحرارة فيه إلى أكثر من 1300 درجة مئوية، وهي مواصفات تؤهله لإنتاج افضل الأنواع من السيراميك. ويضاف إلى ذلك، تجهيزات آلية متكاملة ضمن نظام من المكننة الشاملة.

كفاءة وربحية

ونتيجة للتجهيز التقني المتطوّر وبفضل اعتماد أفضل المواصفات والمقاييس العالمية تمكن مصنع «سيراميك رأس الخيمة»، وخلال فترة قياسية، من تسجيل قفزات متلاحقة من النمو سواء في مجال الإنتاج أم في مجال التصدير إلى العديد من الدول العربية والأجنبية. وقد تتوجت هذه الإنجازات بحصول المصنع على شهادة الجودة المتكاملة ISO 9001.

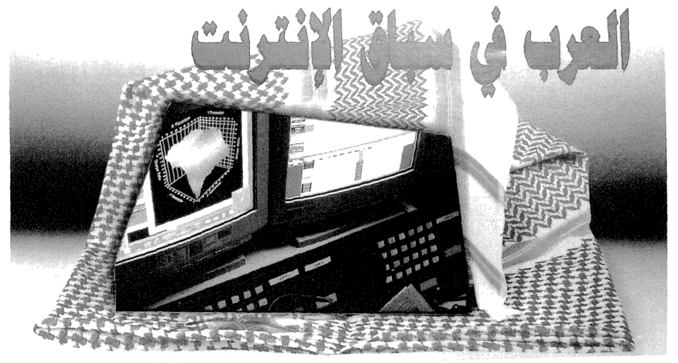
وقد انعكس كل ذلك في أداء الشركة التي حققت ربحاً صافياً في نهاية الأشهر التسعة الأولى من العام 1999 بلغ نحو 77 مليون درهم.

وتتوقع الشركة أن تتجاوز أرباح العام 1999 تلك التي تحققت في العام السابق.

مدير عام شركة «سيراميك رأس الخيمة» **د. خاطر مسعد** قال: «خطواتنا التوسعية في الخارج جاءت ثمرة لنجاحنا في مصنع «رأس الخيمة» وفي سوقنا المحلية. ونستهدف من هذه النقلة النوعية التي قمنا بها أن نمتلك قدرة اضافية في الأسواق العالمية، وأن نكون دائماً على تماس مع التطورات، فالمنافسة هي عنوان المرحلة المقبلة في ظل اسواق لا حدود بينها ولا حواجز».

أضاف **مسعد**: «ان اقامة هذه الشبكة المتكاملة من المصانع في الامارات، فرنسا، بنغلادش وسلوفاكيا، تفتح أمامنا آفاقاً رحبة وتساعدنا على توفير خبرات جديدة ومتطورة».

العرب في سباق الإنترنت



حلم الثروة السريعة وصور المليونيرات الشباب تُطلق طفرة شركات ومواقع في سوق واعدة

كتب رشيد حسن

الفورة المذهلة في شركات الإنترنت وتطبيقاته التجارية في العالم ما زالت في بداياتها، لكنها حتى في الحدود الأولية التي بلغتها بدأت تغير، ربما إلى غير رجعة، مضمون الاقتصاد الحديث وسلوك الجماعات والأفراد وعلاقاتها وعاداتها. وقد أدت الفورة حتى الآن إلى نمو انفجاري لاقتصاد الإنترنت والتجارة على الشبكة (الذي يقدر حالياً بنحو 2300 مليار دولار) وفي أسعار الشركات العاملة في القطاع (راجع مؤشرات اقتصاد الإنترنت). وحقيقة الأمر أنه عندما تكون هذه الأرقام قد نشرت بعد أسبوع أو أسبوعين، فإنها ستكون قد تقادمت وأصبحت بحاجة لتعديل نظراً لنسب النمو الهائلة المسجّلة شهراً فشهراً، وعلى سبيل المثال فإن قيمة اقتصاد الإنترنت في الولايات المتحدة قفزت 68 في المئة بين الفصل الأول من العام 1998 والفصل المقابل من العام 1999 المنصرم لتصل إلى أكثر من 500 مليار دولار .

«إلدورادو» القرن 21

رغم هذا التوسع، فإن الإنترنت التي ما زالت أشبه بأرض عذراء تحوّلت الآن إلى «إلدورادو» القرن الواحد والعشرين يتهافت الألوف على بناء مواقع مبكرة فيها، وقد نجح المئات من رواد هذه الصناعة في دخول نادي الثراء وأصحاب الملايين في بضعة أشهر بفضل فكرة ذكية أو موقع أو خدمة ابتكروها على الشبكة. وأسالت هذه القصص وانتشارها في الصحف والمجلات المتخصصة لعاب العديدين ونمت في وقت قصير حالة أشبه بسوق مناخ عالمية يختلط بها الواقع بالأحلام والغث بالسمين والمبتكرون بالنصابين وأصبح حلم المستثمرين والمغامرين جميعاً هو أخذ موقع على الشبكة كما كان حلم الباحثين عن الذهب في الغرب الأميركي وضع اليد على أكبر قطعة ممكنة من المزارع أو الأراضي العذراء في تلك البقاع باعتبار أن ذلك يضمن لهم ثروة محققة.

هذا الطابع «المضاربي» أصبح الآن مصدر قلق حقيقي للمراقبين وللمستثمرين، بل أن بعض الحكايات عن القفزات الخيالية في اسعار بعض الشركات تجعل من قصص سوق المناخ الكويتي التي راجت قبل 20عاماً غاية في الاعتدال والمعقولية! من هذه الأمثلة مثلا أن تكون إحدى الشركات (Vignette) التي لا تزيد مبيعاتها على 20 مليون دولار ودخلها الإعلاني على 15 مليوناً ولم يزد توظيفها في التكنولوجيا على 1,5 مليون دولار لا غير، مقومة الآن في السوق بنحو 7 مليارات دولار!! ومن الأمثلة أيضا أن قيمة أسهم مايكروسوفت أصبحت تفوق قيمة قطاعات صناعة الطيران والسيارات والفولاذ والصناعة الصحية مجتمعة في الولايات المتحدة الأميركية! لكن بغض النظر عن سلوك أسواق المال وانجراف المستثمرين وراء أسهم شركات الصناعات الدقيقة، فإن شبكة الإنترنت تزحف بلا هوادة على العالم لتعيد تشكيل العلاقات التجارية وأنماط المبادلات ولتفتح فرصاً هائلة للدول النامية وللشركات صغيرها وكبيرها التي أصبحت جميعها لا تبيع إلى سوق محددة هي سوقها المحلية بل إلى العالم بأسره. يعزز هذه الفرص أن ثورة الإنترنت تأتي متوازية مع ثورة أخرى تتمثل بالاتجاه لهدم الأسوار

هستيريا المضاربات على أسهم التكنولوجيا: شركة مبيعاتها 20 مليون دولار أصبحت مقيمة بـ «7 مليارات» وقيمة مايكروسوفت أصبحت تفوق قيمة صناعات الطيران والسيارات والفولاذ والعناية الصحية الأميركية مجتمعة

بين المجتمعات وتحرير التجارة وحركة السلع والأموال والخدمات. وفي الحقيقة فإن كلاً من الثورتين تكمل الأخرى وتحتاج إليها، إذ لا معنى لأن يشتري أحد سلعة بواسطة الإنترنت في بلد مجاور له إذا كان تسليم السلعة إليه سيواجه رسوماً جمركية أو عقبات أخرى ترفع سعرها الحقيقي أو تجعل تسليمها متعذراً بالسرعة المطلوبة لتحقيق الفائدة منها.

بقعة الزيت

لكن هذه التحولات تحصل فعلاً وليست مجرد أفكار للمستقبل. وهي تتوسع مثل بقعة الزيت ولا يوجد الآن ما يمكنه أن يعترض طريقها بل لا يوجد حاكم عاقل يعتقد أن في إمكانه أن يوصد أبواب بلده أو نظامه دونها. أما السبب فهو بكل بساطة أن الإنترنت ليست تكنولوجيا جديدة يمكنك اعتمادها اليوم أو تأجيل ذلك سنة أو سنتين، بل الإنترنت هي الشكل الجديد للتجارة وفرص النمو والازدهار والاتصالات كما أنها الشكل الجديد لتبادل المعلومات والخدمات والسلع والأفكار. إنها الشكل الجديد للسوق بمعناها الواسع؛ السوق


الأمير الوليد بن طلال

المحلية والسوق الشاملة على حد سواء. «الذي يحضر السوق يقول المثل العربي يبيع ويشتري»، إي إذا كان غيرك يبيع عميلك على الإنترنت ما كنت تبيعه في السابق بواسطة مندوب المبيعات أو بسبب علاقات العائلة فإن ذلك سيعني أنك بدأت تخسر تجارتك، وكلما ازدادت نسبة التسوّق أو الأعمال التي تتم على الشبكة، فإن بقاءك خارج هذه الدورة سيعني في وقت قريب أنك وضعت نفسك خارج السوق وسمحت لآخرين ممن يستخدمون الشبكة أن يجتذبوا عملاءك في غفلة منك...

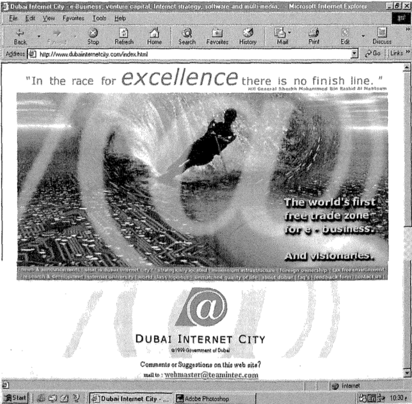
وفي مثل هذا الوضع، فإن السؤال الذي يطرح نفسه هنا هو: إلى أي حد استوعب العالم العربي الأبعاد الخطيرة لثورة الإنترنت وانعكاساتها الهائلة المرتقبة، ثم ما هو مستوى المساهمات التي يتم الإعداد لها في المنطقة في نطاق الارتباط بهذه التحولات والسعي للتحول إلى قوة فاعلة فيها ومستفيدة منها؟

بل أن التعامل مع ثورة التكنولوجيا قد يكون هو المحك الأهم الذي سيحدد قدرة العالم العربي على الانضمام.

دبي: «انترنت سيتي»

مبادرة دبي في إنشاء «إنترنت سيتي» اجتذبت أكبر قدر من الضوء، وهي ولا شك أهم مبادرة تأتي من جهة رسمية عربية حتى الآن. وجاءت هذه الخطوة السباقة من الشيخ **محمد بن راشد** ومن ومساعديه. وهي تستهدف تحويل الإمارة إلى إحدى أبرز قواعد التجارة الإلكترونية في العالم في غضون السنوات الخمس المقبلة. ومن أجل إنجاح المشروع خصصت الإمارة ميزانية أولية تقدر بنحو 200 مليون دولار. وترتكز خطة المشروع على مجموعة واسعة من الحوافز أهمها توفير قروض المشاركة «Venture Capital» لأصحاب المشاريع وتخصيص جهة رسمية واحدة للبت بملفات التراخيص والتأسيس والتمويل بما في ذلك تأمين إجازات العمل وسمات الدخول وغير ذلك. وزادت دبي على التسهيلات السابقة إعفاء الشركات المستثمرة من ضرائب الدخل ثم السماح لأول مرة للأجانب بتملك 100 في المئة من المشروع. وأخيراً فإن حكومة دبي تنوي بناء مدينة إنترنت يتم فيها توفير أحدث التسهيلات والبنى التحتية.

وقد لاقى مشروع «إنترنت سيتي» ترحيباً من ممثلي الشركات الدولية، إلا أن معظم هؤلاء ينتظرون الاطلاع على تفاصيل المشروع قبل اتخاذ قرار بشأن فتح مكاتب في «السيتي». وقد أشار بعض ممثلي هذه الشركات مثلاً إلى احتكار شركة «اتصالات» لخدمات الإنترنت باعتباره عائقاً أساسياً



أمام تحقيق مشروع «إنترنت سيتي» لأغراضه، لافتين إلى الوضع في السعودية مثلاً حيث حرصت الدولة على إطلاق المبادرات الخاصة أولاً قبل السماح لشركة الاتصالات بمنافسة الشركات الناشئة في مجال تقديم خدمات الشبكة.

يبقى القول أن نجاح مشروع «إنترنت سيتي» لا يتوقف على توفير الأموال فقط وإن كان توفّر الأموال مسألة مهمة في هذا القطاع، المحفوفة بالمجازفات بسبب حداثته أصلا، بل هو سيتوقف على مجموعة كبيرة من العوامل ليس أقلّها توفر الإدارة المهنية الكفوءة التي تستطيع ترجمة رؤية الشيخ محمد إلى حقائق على الأرض. وتقول مصادر الصناعة في دبي أن الشيخ محمد أعطى الإدارة الحالية للمشروع مهلة سنة للتنفيذ وطلب أن يكون المشروع جاهزاً مع افتتاح معرض «جيتكس» المقبل.

السعودية: ميزة الحجم

في هذه الأثناء بدأت المملكة السعودية تنفيذ خطتها الطموحة للتحول إلى قاعدة أساسية لشركات التكنولوجيا في المنطقة يدعمها في ذلك ميزة لا تتوفر لأي من الأسواق الأخرى هي ميزة الحجم والعمق في آن. فالسوق السعودية هي قطعاً أكبر أسواق المنطقة من حيث قدرتها الاستيعابية للتكنولوجيات وحجم الإنفاق المتوقع فيها على تقنيات الربط الشبكي فضلاً عن كونها سوقاً هائلة محتملة للتجارة عبر الشبكة. (راجع تقرير «الاقتصاد والأعمال» عن تدفق الشركات التكنولوجية على السعودية).

الأردن

أظهر الأردن أيضاً رغبة في تهيئة ظروفه للإفادة من اقتصاد الإنترنت في الشرق الوسط عندما أعلن مؤخراً عن إنشاء المنطقة الإعلامية الحرة التي يستهدف منها اجتذاب صناعة الاتصالات والإعلام إلى الأردن. لكن الخطوة الأردنية ما زالت في نطاق الخطة العامة وسيحتاج الأمر لتوضيح صيغ التنفيذ ومضمون التسهيلات والحوافز لكي يغدو ممكناً للمستثمرين تقييم الخيار الأردني. يذكر أن بعض الشركات الدولية مثل مايكروسوفت بدأت في استخدام الأردن كقاعدة رخيصة الكلفة لمشاريع التطوير. وقد أنشأت مايكروسوفت منذ مدة فرعاً أردنياً يوظف نحو 120 مبرمجاً ومهندساً ويعملون لحسابها. ويقول خبراء أن بعض شركات التكنولوجيا المتقدمة في إسرائيل تفكر في اتباع مثل مايكروسوفت بسبب ارتفاع كلفة المبرمجين في الدولة العبرية ونزوحهم بصورة متزايدة إلى الولايات المتحدة. وتقدر هذه الأخيرة أنها ستكون بحاجة إلى ما لا يقل عن مليون كادر وفني إضافي للعمل في صناعاتها المتقدمة في السنوات الثلاث المقبلة.



الشيخ محمد بن راشد

تباطؤ القطاع الحكومي

في ما عدا هذه المبادرات المتفاوتة في عمقها وحجم الالتزام الرسمي بشأنها، فإن عمل الحكومات ينحصر في ردة الفعل أكثر من التحسب واستباق التطورات. ونحن نشير بصورة خاصة إلى غياب التوظيف الحكومي في البنى التحتية للشبكة وهي تشمل بصورة خاصة التقنيات الرقمية واستخدام الكابلات الضوئية وهندسة الشبكات على النطاق الوطني، بحيث تشمل أقنية الاتصال الفضائي وشبكات الـ ISDN وكل هذه تعتبر بمثابة شبكات الطرق والأوتوسترادات بالنسبة للتجارة. كما أنها تشمل توفير القوانين والحوافز لدفع التوظيفات المحلية والخارجية إلى هذا القطاع، وعلى الأخص كسر احتكار شركات الاتصالات المحلية الذي يميل بطبيعة الحال لرفع كلفة الاتصالات والخدمات، علماً أن خفض تكلفة إقامة شبكات الاتصالات يعتبر عاملاً أساسياً في جذب شركات الإنترنت والمواقع. ويشمل الاستعداد أيضاً الاهتمام بإعادة توجيه البرامج التعليمية خصوصاً في قطاع الكمبيوتر وهندسة النظم وغيرها لتلائم متطلبات اقتصاد الشبكة، ذلك أن اقتصاد الإنترنت يحتاج إلى نوع من الفنيين يختلف إلى حد كبير عن أجيال الفنيين التي تخرجت في السابق للعمل على النظم في المؤسسات، بل أن أحد خبراء الكمبيوتر يعتقد الآن أن خريجي الكمبيوتر يدخلون سوق العمل ليجدوا أن التقنيات التي تعلموها قد تجاوزها الزمن بحيث يتطلب الأمر إعادة تأهيلهم من جديد.

شركات الإنترنت العربية كلها خاسرة بسبب صغر السوق والمشاريع الجدية قيد الإعداد أقل من أصابع اليد الواحدة

القطاع الخاص؟

وباستثناء المبادرات الحكومية المحدودة فإن القطاع الخاص العربي أظهر لحد الآن سرعة استجابة أكبر لاقتصاد الإنترنت وكان أسرع في التحرك لأخذ موقعه في قطاره المنطلق بسرعة. لكن المشكلة هنا ليست في سرعة الاستجابة بل في نوعيتها وجديتها. فقد اكتشف الكثيرون من أصحاب الأموال سوق الإنترنت وقرروا الدخول في هذا المجال، لكن غالباً كنوع من التقليد ومجاراة الموجة وليس بالاستناد إلى فهم حقيقي لأسرار هذه الصناعة الجديدة والفرص التي تتيحها. وفي غالب الحالات فإن اهتمام المستثمرين يتجه إلى اعتبار الإنترنت «تكنولوجيا» جديدة يمكن اقتناؤها بدلاً من فهم حقيقة الفرص والأهداف الاقتصادية والمعرفية التي توفرها الشبكة وكيفية توفير مضمون أو محتوى حقيقي للمواقع التي بدأت تفرخ كل يوم مثل الطحالب. وهناك مزيج معقد من العوامل يقف وراء الإقبال على إنشاء المواقع أهمها اعتدال كلفة التأسيس ثم عامل التقليد و«غريزة القطيع» وهو عامل شهدناه من قبل في الكثير من القطاعات التي راجت فجأة حتى تهافت الجميع عليها، وهناك أخيراً عامل مضاربي سطحي إذ يعتقد الكثير من البادئين بمشاريع المواقع أو الذين حصلوا على رخص كشركات مزودة أن الإنترنت ستأتي لهم بثروة كبيرة مماثلة لما حققه البعض في وول ستريت. ومشكلة هؤلاء

بالطبع أنهم يسمعون عن بعض الأفكار الذكية التي حققت نجاحاً سريعاً ولا يسمعون عن ألوف التجارب التي انتهت إلى الفشل والخسارة المحققة.

انخراط هامشي

وقد مرّ اهتمام القطاع الخاص العربي باقتصاد الإنترنت في مراحل عدة. فهو أولاً تركّز على إنشاء الشركات المزودة بخدمات الشبكة ISPsمثل البريد الإلكتروني والخدمات العامة للشبكة عبر العمل كمدخل إلى مواقع البحث المختلفة مثل «ياهوو» و«ألتافيستا» وMSN وغيرها من الشركات. وهذا النوع من التوظيف يأتي في أسفل السلم من حيث الخبرات والطاقات التي يتطلبها ولهذا فإننا رأيناه يستقطب العدد الأكبر من المستثمرين وأصحاب المشاريع. لكن نتيجة للازدحام الذي شهده قطاع الشركات المزودة احتدمت المنافسة واتجهت أسعار الاشتراك إلى التراجع المستمر حتى أصبحت كافة هذه المشاريع تواجه خسائر تشغيل من دون أن يكون واضحاً متى يمكن للموارد الأخرى الموعودة أن تدخلها مرحلة التوازن أو الربح. ومن الراهن أن القطاع الإعلاني في المنطقة لم يدخل الشبكة بعد في نطاق وسائل الإعلان «الجماهيرية» بدليل أن القيمة المقدرة للإنفاق الإعلاني على مواقع الإنترنت العربية لم يتجاوز الـ 60,000 دولار في العام 1999 وهو رقم يكاد لا يذكر ويقارب عملياً الصفر.

إن السبب الأساسي لهذا الفشل في اجتذاب الإنفاق الإعلاني يعود حتى الآن إلى الضيق النسبي لقاعدة المستخدمين للشبكة إذ لا يتجاوز عدد هؤلاء في كل من مصر والأردن والخليج ولبنان مثلاً الـ 400,000 مستخدم موزعين على عشرات الشركات المزوّدة. بالطبع هناك من يقدم رقم مليون مستخدم لتقدير حجم السوق العربية حالياً، لكن هذا التقدير مبالغ به وهو يعكس على الأرجح وجهة نظر شركات الإنترنت نفسها ولا يحظى بمصادقة محايدة من شركات متخصصة في التحقق من انتشار الشبكة واستخدامها. يبقى القول أن هذا الوضع مرشح للتغيير في السنوات القليلة المقبلة بسبب توقعات النمو الهائلة والتي قد تصل بعدد مستخدمي الشبكة إلى نحو 4 ملايين مستخدم قبل نهاية العام 2004.

«دبي إنترنت سيتي» أول مبادرة حكومية جادة لدخول السباق والسعودية تدخل المنافسة بحجم السوق وبمشاريع تشجيع الإستثمار الأجنبي

مرحلة «المواقع»

لكن مع التشبع النسبي للسوق في الشركات المزودة تحول اتجاه المستثمرين إلى إنشاء المواقع التي تسعى إلى تقديم خدمة لمستخدمي الشبكة قد تكون عامة أو متخصصة. وأصبح الكثير من هؤلاء يجولون الشبكة ويبحثون في المواقع القائمة في الغرب وخصوصاً تلك التي نجحت لكي ينسجوا على منوالها، ومن الطبيعي أن يكون مستوى الجدية والمهنية في هذه المواقع متفاوتاً بقوة بين موقع وآخر.

ومن المواقع العربية التي بدأت بصورة مبكرة في تقديم محتوى معين للمستخدمين العرب موقع «آرابيا أونلاين» «Arabia Online». وقد تأسس الموقع من

مفارقات «شبكية»

● **ما ثمن جلد الدب؟**

من الظواهر الطريفة التي لوحظت في بعض شركات الإنترنت أن أول شيء يبدأ به المديرون والقادة الشباب المولجون بتنفيذ خطط إنشاء شركات الإنترنت أو توسيع ما هو قائم منها هو رفع رواتبهم بمعدلات كبيرة. والواضح أن هؤلاء الشبان يسمعون عن قصص مليونيرات الإنترنت وعالم الثراء السريع على الشبكة، لكن يفوتهم أن نجوم الإنترنت لم يحصلوا على ما حصلوا عليه إلا بعد نجاح شركاتهم وليس عندما تكون هذه مشاريع على الورق. والحكمة تقول أن الرجل يصطاد الدب أولاً ثم يبيعه.

● **النمر الصاعد**

من ستكون ثالث قوة في العالم في صناعة البرامج والتكنولوجيات الدقيقة بعد الولايات المتحدة وأوروبا ؟ لا. ليست إسرائيل ولا تايوان ولا الصين أو ماليزيا، بل هي الهند. إذ يقدر المراقبون أن تصبح الهند قريباً ثالث أكبر مصدر للبرامج في العالم بعد الولايات المتحدة وأوروبا ويتوقع أن ترتفع صادراتها من البرامج من 4 مليارات دولار هذا العام إلى نحو 50 مليار دولار في العام 2008. وهذا على الرغم من أن عدد أجهزة الكمبيوتر في الهند لا يزيد حالياً على 3,6 مليون جهاز، وعدد المشتركين في شبكة الإنترنت يقل عن 400,000 مشترك.

● **تفعيل التكنولوجيا**

الكثير من المؤسسات العربية تشتري أنظمة إلكترونية أو برامج لا حاجة بها إليها ولا يكون تصميمها ملائماً لحاجات المؤسسة في المستقبل. وغالباً ما تأتي النصائح للشراء من مديري المعلوماتية الذين يهمهم توسيع قاعدة مسؤولياتهم ودائرتهم، كما أنها قد تأتي من المستشارين الخارجيين لكنها كثيراً ما تحصل أيضاً بدفع من الإدارات التنفيذية التي ترى في إدخال التكنولوجيات مظهراً لا بديل عنه للتحديث وعنصراً مهماً في تحسين صورة المؤسسة في الخارج. الطريف أن إدخال الأنظمة التكنولوجية يتم غالباً بهدف زيادة الفعالية واختصار النفقات وخفض العمالة لكن المؤسسة تنتهي غالباً إلى استخدام المزيد من الأشخاص لتشغيل النظام الجديد. ومثل هذه المؤسسات تريد التكنولوجيا لهدف اقتناء التكنولوجيا وليس لأن الغرض هو زيادة الفعالية..

● تكنولوجيا اليوم ذكريات الأمس

بلغت سرعة التحول وتوليد الأفكار الجديدة في اقتصاد الإنترنت وتقنيات الشبكة درجة جعلت شركات رعاية المشاريع الجديدة تتحفظ في القبول بأي مشروع إذا كان تطويره وإطلاقه في السوق يحتاج لأكثر من ستة أشهر على اعتبار أن ما قد يكون صحيحاً اليوم قد لا يبقى كذلك بعد ستة أشهر.

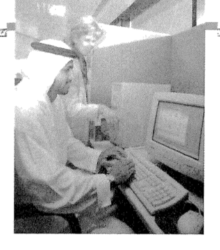
بالمعنى نفسه فإن معاهد الكمبيوتر في الجامعات بدأت تقرّ بأن معظم الخريجين يغادرون الجامعة ليجدوا أن قسماً أساسياً من التقنيات التي درسوها قد تقادمت وأصبح عليهم بالتالي بذل جهد جديد للحاق بجديد الصناعة والسوق.

● **أضرب واهرب**

أدى الارتفاع الخيالي في أسعار أسهم شركات الإنترنت بكافة أنواعها (مواقع، تقنيات، برامج) إلى تهافت الشركات المبتدئة على طرح أسهم في

المحررين السابقين لمجلة BYTE قبل أن يعمد الأمير الوليد بن طلال في العام الماضي لشراء نحو 55 في المئة من الشركة. وحتى الآن كانت ميزة الموقع أنه كان أول المواقع التي تسعى لبناء مضمون متنوع للمستخدم العربي. لكن الاحتمال المتزايد لدخول مواقع جديدة أكثر تخصصاً أو أفضل تصميماً بدأ يعرض «آرابيا أونلاين» لضغوط تنافسية. وقد قررت هذه الرد بضخ استثمارات جديدة تستهدف تحسين محتوى الموقع وتوسيعه، وفي الوقت نفسه إدخال تقنية Vignette التي تسمح للزائرين بتصميم صفحاتهم من ضمن الموقع وتضمينها المحتويات التي يريدون الاطلاع عليها. وحصلت الشركة على تمويلات مشاركة في رأس المال بقيمة 20 مليون دولار تستهدف تنفيذ خطة التوسع هذه والتمهيد لطرح الشركة في بورصة «ناسداك» في نيويورك في وقت قريب بعد ذلك.

وتواجه «آرابيا أونلاين» بصورة خاصة تحدياً جدياً من موقع عربي آخر يدعى «بلانت آرابيا» Planet Arabia يعمل من الولايات المتحدة. وقد أسس هذا الموقع مجموعة من الخريجين ورجال الأعمال الشباب استطاعوا في غضون شهرين



التحول إلى منافس جدي للمواقع القائمة. وتحظى الشركة الجديدة بموارد كافية وهي تنفق حالياً مبالغ كبيرة على الترويج للموقع بين المستخدمين العرب.

ورغم طفرة المواقع فإن أياً منها لم ينجح حتى الآن في تقديم مجموعة متكاملة من الخدمات الجدية أو المبتكرة التي لا يجدها المستخدم العربي مثلاً في مئات المواقع الكبرى على الشبكة. لكن هناك عدداً من المشاريع الجادة التي يتوقع بروزها في غضون العام 2000 في نطاق عملية الغربلة والتحول البطيء من الكم إلى النوع. من هذه المشاريع موقع عربي يقوم بتأسيسه مجموعة من الكوادر العربية التي تعيش في الخليج أو في الولايات المتحدة وأوروبا

ويستهدف ملء ثغرة أساسية في السوق. وقد حصلت المجموعة على تمويل قوي من شركات المشاركة المالية Venture Capital وهي تنوي إطلاق المشروع في غضون الأشهر المقبلة. وتعتزم هذه الشركة فتح مكاتب في جميع بلدان الشرق الأوسط واستخدام شبكة واسعة من مندوبي التسويق.

في هذا الوقت يستعد عدد من المستثمرين ورجال الإعلام العرب في لندن لإطلاق ما سيكون ربما أول صحيفة إلكترونية في المنطقة. وتستعد الشركة الجديدة لاتخاذ موقع لها ضمن مشروع «إنترنت سيتي» في دبي. وترتكز فكرة الموقع العربي الجديد على توفير تغطية إخبارية مستمرة وفورية منها مادة منتجة من الموقع نفسه والباقي من مصادر مختلفة. وتعتزم الشركة العمل كمصدر لسندكة المعلومات لحساب قاعدة واسعة من مشتركي الإنترنت في القطاعين العام والخاص في الخليج والعالم العربي.

التجارة الإلكترونية

تعتبر التجارة عبر الشبكة القاطرة الحقيقية لاقتصاد الإنترنت والحافز الأهم وراء النمو الهائل في شركات ومواقع الإنترنت في أوروبا وأميركا الشمالية بشكل خاص. ولا يختلف هذا الواقع في العالم العربي، الذي يشهد حالياً بداية طفرة في إنشاء مواقع للتجارة الإلكترونية لكن الظاهرة ما زالت في طفولتها. على رغم ذلك فقد نشرت مؤخراً إحصاءات قدرت حجم التجارة الإلكترونية في المنطقة بنحو 80 مليون دولار. وأعلنت شركة «إنتل» من جهتها عن أرقام أكثر تفاؤلاً عندما قدرت حجم التجارة عبر الشبكة في المنطقة بنحو 100 مليون دولار وتوقعت أن يرتفع هذا الرقم إلى مليار دولار في العام 2002 أي في غضون ثلاث سنوات مع نسبة نمو تقارب الـ 300 في المئة سنوياً. وتقدر الشركة نفسها عدد الأشخاص المتصلين بالشبكة في المنطقة بنحو مليون شخص، وهو تقدير يصعب إثباته على أرض الواقع. لكن مهما يكن من دقة الأرقام الحالية فإنها لا تقدم على أي حال سوى صورة مؤقتة عن واقع الشبكة الذي يتبدل بسرعة هائلة كل يوم تقريباً. فالشيء الأكيد هو أن العالم العربي سيشهد نمواً هائلاً في اقتصاد الإنترنت خلال السنوات القليلة المقبلة. ■

بورصة «ناسداك» وذلك طمعاً في الارتفاع الكبير الذي تحققه أسهم شركات التكنولوجيا غالباً في مبادلات البورصات بالاستناد إلى توقعات أو تحليلات يختلط فيها الخبر الصحفي بتأثير العلاقات العامة. ونظراً لأن معظم الشركات تأتي إلى البورصة وسط توقعات إيجابية معينة، فإنها تريد أن «ترسمل» هذه التوقعات قبل أن يمضي وقت قد يظهر خلاله فساد التوقعات السابقة أو على الأقل حجم المبالغة فيها. وأدت هذه القاعدة عملياً إلى أن تراجع معدل الوقت بين تأسيس شركة إنترنت وبين طرحها في البورصة إلى ما بين ستة أشهر و سنة.

● صناعة التلميع والأوهام

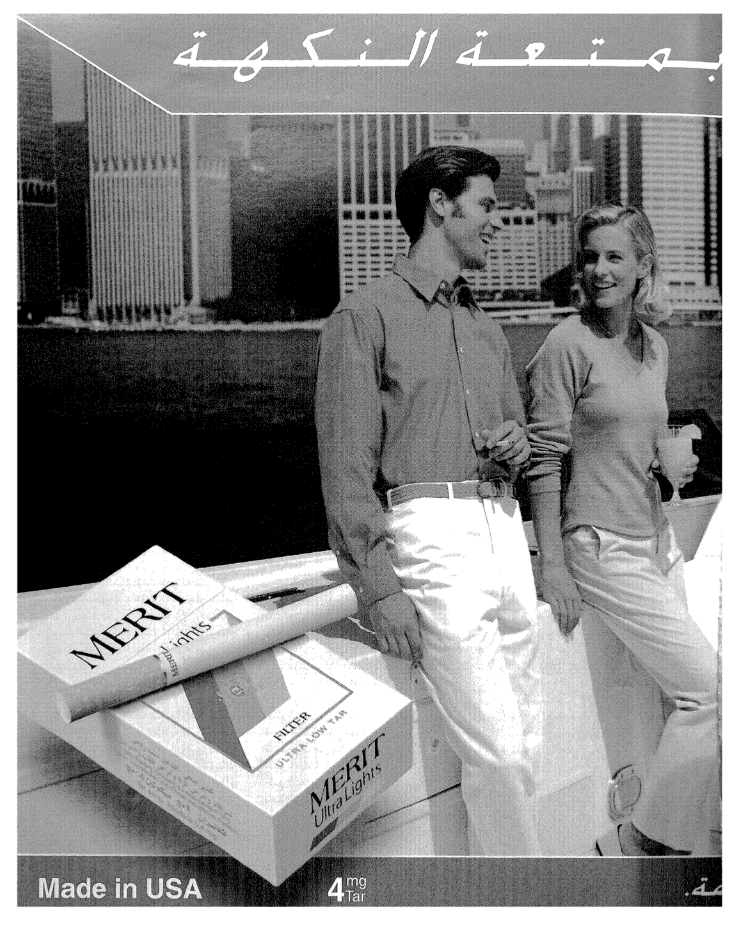
برزت صناعة متكاملة في الولايات المتحدة تتخصص في تقديم الشركات الجديدة وتقييمها وإعداد ملفاتها للمستثمرين. ومن أبرز المكاتب التي اكتسبت شهرة واسعة في هذا المجال المكتب المعروف باسم «وليم سانسيني»، ومعروف عن هذا المكتب أن مجرد وضع ختمه على مشروع يضمن لأصحابه الحصول على التمويلات من السوق. ليس صدفة لذلك أن تجد طابوراً طويلاً من أصحاب الآمال والأفكار الجديدة عند «سانسيني». وليس صدفة أن يعود القسم الأكبر من هؤلاء بخفي حنين بسبب الازدحام.

الملفت أن الميزانية الأكبر في كل مرة يطرح فيها مشروع إنترنت في السوق تذهب إلى الإعلام والعلاقات العامة، والتأثير على الصحفيين واستخراج المقالات الإيجابية عن الشركة «الصاعدة» خصوصاً في المجلات المتخصصة أو في المواقع المتخصصة في أمور الإنترنت.

ومن الأمثلة الملفتة هنا قام مكتب «سانسيني» بتقييم شركة بنحو 120 مليون دولار وهي ما زالت «مشروعاً على الورق» ولم يتم استثمار ولا دولار واحد فيها. وحسب خبراء الإنترنت فإن أي مشروع يتم قبوله من المكتب يحمل فوراً قيمة لا تقل على 20 مليون دولار .

يبقى أن نضيف أن «فيروس» سانسيني وصل إلى المنطقة لأنك لا تجلس مع أي كان يفكر بتأسيس موقع إنترنت إلاّ وتسمع عن مشاريع جدية لطرح الشركة الموعودة في بورصة «ناسداك» في وقت قريب. بل أن أحد المواقع التي لم تحقق بعد أثراً فعلياً في السوق بدأ يروج عبر وسائل الإعلام أنه سيطرح في البورصة بقيمة قد تتجاوز الـ 100 مليون دولار، مبروك سلفاً!!


MERIT
Ultra Lights
توّج اللحظة..



بصحّتك وننصحك بالامتناع عنه.

البورصات العربية العام 2000 هل تدخل عصر الاقتصاد الجديد؟

تفاوت أداء البورصات العربية العام 1999 بين بلد وآخر، فكان نمو لافت في تونس ومصر وفلسطين والسعودية، وتراجع ملحوظ في لبنان والامارات. وشهدت البورصات انفتاحاً في بعض الدول وتمّ انجاز العديد من الاجراءات الآيلة الى زيادة الفعالية والشفافية. اما بالنسبة الى العام 2000 فثمة توقعات مشجّعة ناتجة من استمرار الانفتاح في ظل مسيرة العولمة، ومن توقُّع بقاء اسعار النفط على مستوياتها المرتفعة ومن احتمال مواصلة عملية السلام.

عاد الاهتمام الدولي بأسواق الأسهم في الدول الناشئة العام الماضي، في ضوء التحسن الملحوظ في أداء عدد كبير منها، حيث تجاوزت الزيادة في مؤشر مؤسسة التمويل الدولية IFC، الذي يضم مؤشرات 54 دولة ناشئة، نسبة 80 في المئة من أيلول/سبتمبر 1998 حين بلغ أدنى مستوى له منذ آذار/مارس 1994. ولوحظ العام الماضي انحسار عدوى الانخفاض في بورصات الدول الناشئة مع تمكّن بورصات الدول التي تتمتع بقدرات ذاتية على تحقيق نسب نمو قياسية، بما فيها بعض البورصات العربية، بعد أن كانت وصلت إلى مستويات متدنية جداً خلال أزمة الدول الناشئة العام 1998، مثل بورصة تركيا التي ارتفعت بنسبة 200 في المئة العام الماضي.

أداء العام 1999

كان أداء البورصات العربية متفاوتاً بين بلد وآخر العام 1999، حيث تراوح بين نمو لافت لمؤشر السوق في كل من تونس (+74,7 في المئة) ومصر (+63,2 في المئة) وفلسطين (+52,8 في المئة) والسعودية (+43,6 في المئة)، وتراجع ملحوظ في بورصة بيروت (−20,9 في المئة) والسوق غير الرسمية في الإمارات (−17,9 في المئة). وقد تجاوز ارتفاع مؤشر بورصة **تونس**، الزيادة المسجلة في مؤشر مؤسسة التمويل الدولية IFC، علماً أن الأسهم التونسية كانت مرشحة للارتفاع منذ العام 1998، في ضوء تسارع النمو الاقتصادي وتدني معدل السعر على الإيرادات (P/E ratio) لدى معظم الشركات المدرجة. كذلك الأمر بالنسبة لمؤشر الأسهم في **مصر**، وإن كان ارتفاعه أقل توازناً من مؤشر بورصة تونس، إذ سجّل نصفه تقريباً في أواخر العام، وجاء بصورة خاصة نتيجة النمو الكبير في عدد محدود من الأسهم وفي مقدمتها شركة الهاتف الخليوي «موبينيل» التي استأثرت بمعظم التعامل والزيادة في الأسعار، خصوصاً في أواخر العام حيث زاد سعر السهم بنسبة تجاوزت 36 في المئة في شهر كانون أول/ديسمبر وحده.

هذا، وكانت الزيادة في مؤشر البورصة **الفلسطينية** متماشية مع استمرار إقبال المستثمرين المحليين على سوق الأسهم التي تأسست في شباط/فبراير 1997، في ظل تزايد عدد الشركات المدرجة بشكل سريع نسبياً ليبلغ 23 شركة في نهاية 1999، علماً أن الاستثمار الأجنبي لا زال محدوداً جداً إذ قدّر بحوالي 5 في المئة فقط من مجموع التداول في السوق في العام 1999. كما ترافقت زيادة النشاط مع زيادة عدد أيام التداول من 2 إلى 3 أيام ثم إلى 4 أيام في الأسبوع.

وجاء ارتفاع أسعار الأسهم في **المملكة العربية السعودية** كنتيجة مباشرة لزيادة أسعار النفط منذ أواخر شهر آذار/مارس 1999 الذي أعاد الانتعاش إلى الاقتصاد السعودي وبالتالي إلى سوق الأسهم المحلية التي عوّضت عن خسائرها المسجلة في العام 1998، حيث بلغ مؤشر السوق 202,85 نقطة أي أعلى بقليل من مستواه في نهاية 1997 البالغ 195,78 نقطة. أما في الدول الخليجية الأخرى، فلم تحقق أسواق الأسهم أي نمو مماثل بل سجّل بعضها تراجعاً العام 1999، خصوصاً في **الإمارات والكويت**. ويعود السبب الرئيسي وراء ذلك إلى تراجع نتائج معظم الشركات المدرجة وإحجام المستثمرين عن التعامل في البورصة نتيجة لذلك. وقد تأثرت سوق الإمارات بشكل خاص بالخسائر الكبيرة التي مُني بها المستثمرون في أيلول/سبتمبر 1998 المقدرة بمئات الملايين من الدراهم، بعد المضاربات الشديدة على أسهم الشركات العديدة التي طرحت لأول مرة للتداول العام.

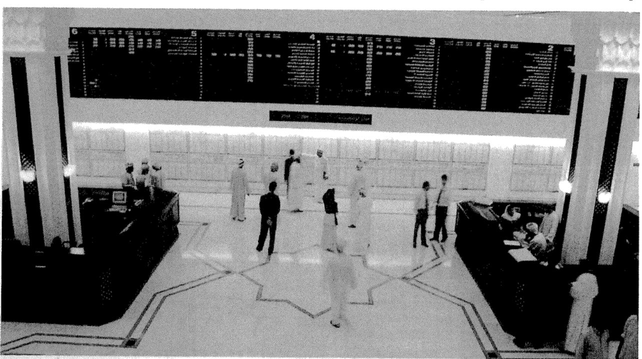
كما استمر التراجع في أسعار الأسهم في سوق **مسقط** للأوراق المالية المسجّل منذ العام 1998 ليصل مؤشر السوق إلى 200 نقطة في آذار/مارس 1999، حيث لم تتأثر السوق كثيراً في بداية العام بإعلان السلطات المالية عن إطلاق الصندوق الوطني للإستثمار الذي خصص بمبلغ 100 مليون ريال عماني (260 مليون دولار تقريباً) للإستثمار في البورصة. لكنها استعادت بعض حيويتها في الأشهر التالية في ضوء ارتفاع أسعار النفط واستطاع المؤشر أن

يسجّل نمواً بنسبة 9,5 في المئة لعام 1999 ككل، علماً أن الاقتصاد العماني كان من بين الأكثر تأثراً بانخفاض أسعار النفط العام 1998 نظراً لصغر حجم قطاعاته غير النفطية مقارنة بالدول الخليجية الأخرى. أما بورصة **قطر**، فبعد أن حققت أفضل أداء لها بين البورصات العربية في العام 1998، بنمو بلغ 35 في المئة، لم تتمكن من مواصلة هذا الارتفاع العام 1999 في ظل تراجع السيولة المحلية وارتفاع معدلات الفوائد لدى المصارف. بالإضافة إلى ذلك، فقد ساهم الإقبال الكثيف على إصدار سندات «يوروبوند» للدولة القطرية في أيار/مايو 1999 بقيمة مليار دولار، بفائدة مرتفعة نسبياً (9,5 في المئة) في خفض الاهتمام بسوق الأسهم المحلية، في ظل صغر حجم السوق وقلّة السيولة فيها.

في **البحرين**، لم يتجاوز ارتفاع مؤشر البورصة نسبة 1 في المئة في العام 1999، حيث غلب الركود على السوق طوال العام تقريباً وتراجعت قيمة التداول الإجمالية بنسبة 23 في المئة عن العام السابق إلى ما يوازي 443 مليون دولار. ورغم ارتفاع أسعار الأسهم في الفصل الثاني من العام، إثر زيادة أسعار النفط، قلصت عمليات جني الأرباح في الفصل الثالث الارتفاع المحقّق في الفصل السابق، في ضوء إعلان عدد من الشركات المدرجة عن تراجع أرباحها للنصف الأول من العام، وأهمها المجموعة العربية للتأمين «أريج» (−44 في المئة). وعاد الجمود ليسود في السوق حتى نهاية العام متأثراً كذلك بخفض توقعات النمو الاقتصادي لعام 1999 من 3 في المئة إلى 2 في المئة. أما في **الكويت**، فقد تأثرت البورصة سلبياً بالتوتر السياسي في بداية العام الذي أدى إلى حل مجلس النواب في 5/5/1999، ثم بالأخبار حول المشكلات المالية لدى بعض الشركات المدرجة. وقد انعكس هذان العاملان بشكل ملحوظ على حركة التداول في البورصة التي انخفضت إلى النصف تقريباً عما كانت عليه العام 1998، علماً أن مؤشر السوق تراجع بنسبة 8,9 في المئة فقط.

في **المغرب**، تضافرت عوامل سلبية عدة لتؤدي إلى تراجع أداء بورصة الدار البيضاء ولو بشكل محدود، من انخفاض النمو الاقتصادي نتيجة الجفاف وضعف الإنتاج الزراعي، إلى المراوحة السياسية في أعقاب وفاة **الملك الحسن الثاني**، واستمرار بطء عملية خصخصة شركات القطاع العام، وإعلان بعض الشركات المدرجة نتائج أقل مما كان متوقعاً، علماً بأن معدل السعر إلى الإيرادات للشركات المدرجة يعتبر مرتفعاً مقارنة ببعض الدول المجاورة مثل تونس ومصر. كذلك تراجع أداء بورصة عمان لأسباب مشابهة، حيث استمر الانكماش الاقتصادي المتأثر باستمرار العقوبات الاقتصادية على العراق، كما تباطأ النشاط العام في أعقاب وفاة **الملك حسين**. ولم تستفد البورصة من بيع الحكومة الأردنية 9 ملايين سهم في بنك الإسكان حيث انتقلت ملكية هذه الأسهم إلى مؤسسة عامة هي مؤسسة الضمان الاجتماعي.

وكانت بورصة **بيروت** الأسوأ أداء بين البورصات العربية، مسجلة تراجعاً ملحوظاً في مختلف المؤشرات، بالإضافة إلى هبوط حجم التداول إلى أدنى مستوى بين البورصات العربية كافة بالغاً 91 مليون دولار العام 1999 ككل، وتدني رسملة السوق بنسبة 42 في المئة إلى 1,9 مليار دولار. وتعود أسباب الهبوط في بورصة بيروت إلى عوامل عدة، أهمها: تفاقم الركود الاقتصادي مع عدم توقع تجاوز نمو الناتج المحلي الإجمالي 1 في المئة في العام 1999، وتأخر صدور موازنة الحكومة الجديدة التي عينت في كانون الأول/ديسمبر 1998 وذلك حتى بداية صيف 1999، واستمرار جمود القطاع العقاري الذي ساهم في تراجع سعر سهم شركة «سوليدير»، أكبر شركة في

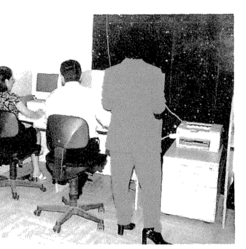


مسقط تستعيد بعض حيويتها

البورصة من حيث الرسملة وحجم التداول، ليصل إلى أدنى مستوى له في أواخر تشرين الثاني/نوفمبر الماضي بالغاً 6 دولارات (فئة «أ»). لكن البورصة تحسنت بشكل ملحوظ في كانون الأول/ديسمبر في ظل الإعلان عن معاودة مفاوضات السلام في الشرق الأوسط.

انفتاح وتطوير

شهد العام 1999 تطورات عديدة في معظم البورصات العربية لرفع مستوى أدائها وتحسين صورتها لدى المستثمرين المحليين والدوليين وذلك عبر إقرار قوانين تهدف إلى زيادة الانفتاح تجاه الاستثمارات الأجنبية، والاستثمار في أنظمة معلوماتية وإلكترونية متطورة، واتخاذ إجراءات تزيد من عمق الإفصاح وشفافية المعلومات وسرعة انتشارها. فعلى صعيد انفتاح الأسواق، وافقت الحكومة السعودية بعد الكويت، على السماح للمستثمرين الأجانب بالاستثمار في صناديق الأسهم المحلية التي تديرها المصارف السعودية، على أن تسمح لهم في وقت لاحق بالاستثمار مباشرة في سوق الأسهم بعد وضع قواعد محددة لذلك. كما سمحت البحرين لمواطني دول مجلس التعاون في آذار/مارس 1999 بالتداول بنسبة 100 في المئة في أسهم 30 من أصل 41 شركة مدرجة على البورصة، وبنسبة 49 في المئة للمستثمرين الأجانب الآخرين، مقابل نسبة 49 في المئة لمواطني دول الخليج



بيروت: أداء سيئ

وصفر في المئة للأجانب سابقاً. ومن المتوقع أن تقرّ الحكومة القطرية في الأشهر القليلة المقبلة قانوناً يسمح بتملك الأجانب حتى نسبة 100 في المئة في قطاعات معينة. وحالياً يمكن للمستثمرين الأجانب التداول فقط في إيصالات الإيداع الدولية (GDR) لشركة الاتصالات القطرية المسجلة في بورصة لندن. هذا، وكانت بورصتا مسقط وعمان قد ألغتا كافة القيود على تداول الأجانب في الأسهم المحلية في العام 1998.

بالنسبة لتنظيم الأسواق، أقرّت عمان في أواخر العام 1998 قانوناً جديداً للسوق المالية يقضي بإنشاء ثلاث هيئات مستقلة، واحدة للتداول (البورصة) وواحدة للرقابة والإشراف (هيئة السوق المالية) بالإضافة إلى شركة الإيداع والحفظ المركزي. كذلك، أعلنت الحكومة السعودية أنها في صدد إعداد تشريعات جديدة للبورصة، بما في ذلك إنشاء هيئة مستقلة للرقابة والإشراف على العمليات. ومن المنتظر أيضاً صدور القانون الجديد لبورصة بيروت هذا العام وذلك في ضوء تعيين مجلس إدارة جديد للبورصة الذي من المفترض أن يسرّع في إصدار هذا القانون الذي أعلن عن البدء بإعداده منذ أكثر من ثلاث سنوات. كما من المنتظر بدء عمل السوق الرسمية للأوراق المالية في دبي وأبو ظبي في وقت قريب، بعد توقيعه من قبل رئيس البلاد الشهر الماضي.

في مجال تحديث الأنظمة التكنولوجية، أدخلت بورصات القاهرة والإسكندرية

تطور أسواق الأسهم العربية 1997–1999

	المؤشر في نهاية 1999*	المؤشر في نهاية 1998*	نسبة التغير %	المؤشر في نهاية 1997*	الترسمل السوقي في نهاية 1999 (مليون دولار)	الترسمل السوقي في نهاية 1998 (مليون دولار)	نسبة التغير %	الترسمل السوقي في نهاية 1997 (مليون دولار)
تونس	811,44	464,56	74,67	455,64	2,710	2,229	21,57	2,316
مصر	624,51	382,77	63,16	359,85	13,613	12,542	8,54	14,895
فلسطين	236,76	154,98	52,77	غ.م.	849	567	49,74	غ.م.
السعودية	202,85	141,31	43,55	195,78	60,853	42,631	42,74	59,378
عمان	250,26	228,47	9,54	480,58	غ.م.	4,537		7,313
البحرين	2,212,20	2,188,92	1,06	2,310,09	7,157	6,772	5,69	7,826
قطر	134,10	135,13	−0,76	غ.م.	5,488	5,741	−4,41	غ.م.
الاردن	167,35	170,13	−1,63	169,24	5,780	5,863	−1,41	5,456
المغرب	777,08	803,68	−3,31	667,52	13,697	15,610	−12,26	12,249
الكويت	1,442,00	1,582,70	−8,89	2,651,80	20,320	18,424	10,29	27,245
الإمارات	2,949,25	3,590,53	−17,86	غ.م.	غ.م.	غ.م.		غ.م.
لبنان	721,69	912,14	−20,88	غ.م.	1,921	2,425	−20,80	2,905

* مؤشر البورصة، باستثناء الإمارات (مؤشر بنك ابو ظبي الوطني)

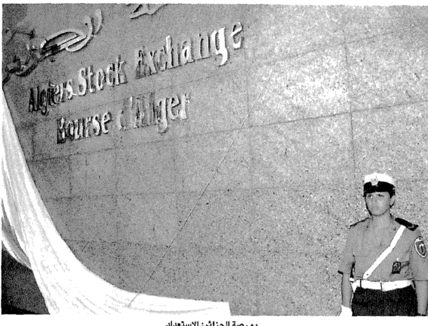
المصدر: 1999: MEED، الأعوام السابقة: صندوق النقد العربي – النشرة الفصلية، أعداد مختلفة

ودبي وأبو ظبي والبحرين أنظمة إلكترونية جديدة لمكننة التداول وعمليات القيد والتسجيل (Back Office)، وإن بدرجات متفاوتة، مما سيسهم في زيادة سرعة وكفاءة التعامل في هذه البورصات. كما أن بورصات السعودية وعمان ولبنان هي في مراحل متقدمة من مراحل تطبيق أنظمة تداول إلكترونية متطورة.

الادراج المشترك

من جهة أخرى، عُقدت اتفاقيتا إدراج مشترك العام الماضي، الأولى بين بورصتي الأردن والكويت والثانية بين بورصتي البحرين والسودان، تهدفان إلى تعزيز التداول عبر زيادة التنوع في الأسهم المطروحة في السوق. وكانت عقدت اتفاقيات مماثلة في العامين السابقين بين بورصات مصر ولبنان والكويت، وبين البحرين وكل من الدار البيضاء والكويت، لكن ركود معظم هذه الأسواق العام الماضي لم يشجع الشركات كثيراً على طلب الإدراج المشترك. وحتى الآن، هناك 3 مصارف بحرينية مدرجة في بورصة الكويت (بنك الخليج المتحد، الشركة العربية المصرفية وبنك البحرين الدولي) وبنك الأردن والكويت الذي وافقت السلطات الأردنية على طلب إدراجه في بورصة الكويت، وشركة كويتية واحدة وثلاثة شركات عمانية في البحرين. وتعتزم شركة «المستثمر الدولي» الكويتية، تليها شركة الاتصالات السودانية، الشركة الأكثر ربحية في السودان، إدراج أسهمها في البحرين. فإن ضيق أسواق الأسهم العربية بشكل عام وبطء انتقال المعلومات فيما بينها مع عدم توفر البنية التحتية التقنية المناسبة، لا زالت تشكل عوائق أساسية أمام تطور تجربة الإدراج المشترك وانتشارها في المدى القريب.

في مجال الخصخصة، استمر التباطؤ في تنفيذ البرامج المعلنة من قبل معظم الحكومات العربية، والتي كان العديد من الخبراء يعول عليها لتنشيط أسواق الأسهم المحلية، علماً أن الآراء منقسمة في هذا الخصوص حيث يرى البعض الآخر أن عمليات الخصخصة عبر البورصة، تستقطب السيولة القليلة نسبياً المتوفرة في السوق وذلك على حساب الشركات المدرجة القائمة. لكن إذا كان من الممكن في بعض الحالات أن تُحدث الخصخصة في المدى القصير انخفاضاً في السيولة المتوفرة للشركات



بورصة الجزائر: الاستعداد

الأخرى، فإنها من دون شك تسهم في زيادة عمق البورصات وحجمها وتنوع الأسهم المطروحة فيها بما يعزز مكانتها ودورها في الاقتصاديات العربية. ومن المتوقع حدوث عمليات خصخصة كبيرة نسبياً في السعودية في العام 2000، حيث ينتظر أن تبيع الحكومة بعض حصصها في كل من شركة الاتصالات وشركة الكهرباء العامة التي تأسست في نهاية العام الماضي بفعل دمج شركات الكهرباء الاثني عشر القائمة، بالإضافة إلى طرح حصتها في البنك الأهلي التجاري، التي تملكتها العام الماضي، على الجمهور. في المقابل، تميل الحكومة المغربية إلى بيع حصص في شركة اتصالات المغرب مباشرة إلى مستثمرين مؤسساتيين من دون المرور بالبورصة، كما لا زالت الحكومة المصرية تؤجل خصخصة مصارف القطاع العام، في حين ينتظر لبنان صدور قانون الخصخصة منذ أكثر من سنتين.

أما الإجراءات التي كان لها أثر إيجابي مباشر على البورصة، فهي الحوافز الضريبية التي أقرتها الحكومة التونسية في نيسان/أبريل الماضي، حيث خفضت ضريبة الدخل من 35 في المئة إلى 20 في المئة لمدة خمس سنوات للشركات التي تدرج 30 في المئة كحد أدنى من أسهمها في البورصة، بالإضافة إلى إعفاء الشركات من الضرائب على الأرباح الرأسمالية الطويلة الأجل والسماح للشركات التي أعادت شراء جزء من أسهمها بالاحتفاظ بها لمدة ثلاث سنوات بدلا من سنة واحدة. كذلك، ساهم الخفض العام لضريبة الدخل الفلسطينية من 38,5 في المئة إلى 20 في المئة في أوائل آذار/مارس 1999 بشكل غير مباشر في تنشيط سوق الأسهم المحلية.

التطلعات لعام 2000

رغم الإجراءات العديدة التي اتخذت في مختلف بلدان المنطقة العربية في السنوات الأخيرة لاجتذاب الاستثمارات الخاصة المحلية والأجنبية، لا زالت البورصات العربية تعتبر صغيرة إجمالاً وتشكو من قلة العمق والإفصاح والشفافية وخصوصاً السيولة التي تشكل العامل الرئيسي وراء القدرة على اجتذاب الاستثمارات. يذكر في هذا الخصوص أن قيمة التداول السنوية في بورصة تركيا تتجاوز مجموع القيمة الترسملية للبورصة السعودية، أكبر بورصة عربية، كما تفوق بأكثر من خمسة أضعاف قيمة التداول السنوية في البورصة السعودية.

لكن مع انضمام عدد متزايد من البلدان العربية إلى مسيرة العولمة وفتح الأسواق المحلية عبر الدخول إلى منظمة التجارة العالمية، من المنتظر أن تبدأ الصورة بالتغير تدريجياً في هذه الدول. وتعتبر مصر اليوم البلد الأكثر جاذبية بين البلدان العربية للمستثمرين الأجانب، خصوصاً بعد قيام

مصرف «سيتيبنك» الأميركي بشراء حصة 20 في المئة من شركة الاستثمار المصرية EFG Hermes بمبلغ 40 مليون دولار، والإعلان عن إدخال مصر هذا العام في مؤشر الأسواق الناشئة MSCI المعتمد كمرجع من قبل العديد من المستثمرين الدوليين في الأسواق الناشئة.

كذلك، تشكل إضافة كل من لبنان والبحرين وعمان إلى مؤشر مؤسسة التمويل الدولية IFC للأسواق الناشئة، دليلاً آخر على تزايد الاهتمام الدولي بالأسواق العربية، رغم سوء أداء بورصة بيروت وركود بورصتي البحرين ومسقط في العام 1999. هذا، وقد أصبح عدد البورصات العربية الداخلة في مؤشر IFC ثماني هي: مصر، الأردن، المغرب، تونس، السعودية، لبنان، البحرين وعمان.

وتختلف التطلعات بالنسبة للبورصات العربية لعام 2000 حسب اختلاف الأوضاع الاقتصادية في كل بلد وقدرات نمو الشركات في كل منها. وبالطبع يطغى تطور أسعار النفط على الاعتبارات الأخرى في الدول العربية النفطية. وإذا كان الأثر الإيجابي لارتفاع أسعار النفط منذ أواخر آذار/مارس الماضي قد اقتصر على البورصة السعودية دون بورصات الخليج الأخرى، فإن أسباب ذلك تعود بصورة خاصة إلى عاملين رئيسيين هما:

– بطء بعض بلدان الخليج في استعادة النشاط الاقتصادي نظراً لثقل وطأة عجز موازناتها، ما أدى إلى مطالبة بعض السياسيين والخبراء الاقتصاديين في البعض منها بزيادة معدلات الضرائب لسد هذا العجز.

– الخسائر التي تكبّدها المستثمرون من جراء المضاربات في كل من عمان والإمارات في العام 1998، ما أدى إلى ابتعاد الكثير منهم عن سوق الأسهم العام الماضي في انتظار ظهور تحسن فعلي في مؤشرات النمو الرئيسية.

لكن بقاء أسعار النفط على مستويات مرتفعة هذا العام، لا بدّ أن يعيد النشاط الاقتصادي إلى دول الخليج بشكل عام، حيث سيشجع على استئناف الإنفاق الاستثماري لدى القطاعين العام والخاص الذي تراجع إلى مستويات دنيا في العامين الماضيين بعد الهبوط الكبير في أسعار النفط إلى أدنى مستوى له منذ أكثر من عقدين. في هذا الإطار، قد تسهم انطلاقة السوق الرسمية للأسهم في دولة الإمارات في إعادة الثقة مجدداً إلى المستثمرين وتشجع على طرح أسهم جديدة في البورصة للعديد من الشركات التي كانت عدلت عن ذلك العام الماضي، في ظل ركود سوق الأسهم المحلية. كذلك، فإن احتمالات النمو في ظل أسعار نفط مرتفعة تبدو جيدة في بورصات عمان والبحرين والكويت التي ما زالت مؤشرات أسعار الأسهم فيها دون المستوى الذي كانت عليه في نهاية العام 1997. كما أن بورصة قطر التي لم يمض على تأسيسها سوى ثلاث سنوات لم تبلغ بعد مستويات النمو التي تحققها عادة البورصات الناشئة في سنواتها الأولى.

في دول المشرق العربي، وبغض النظر عن الاعتبارات الاقتصادية الخاصة بكل بلد، تشكل مواصلة عملية السلام عاملاً أساسياً وراء استمرار النمو في البورصة الفلسطينية وعودة الانتعاش إلى بورصتي عمان وبيروت اللتين تدنى مؤشرهما إلى ما دون مستوى العام 1997. بالنسبة لدول المغرب، يمكن استمرار الارتفاع السريع لبورصة تونس إذا تواصل النمو الملحوظ في الناتج المحلي الإجمالي البالغ 5,9 في المئة بالأسعار الثابتة بين العامين 1996 و1998 والذي من المتوقع بلوغه 6 في المئة لعام 1999. أما في المغرب، ورغم توقع تحسن النمو الاقتصادي هذا العام، فإن بعض المراقبين يعتبرون أن معدل السعر إلى الإيرادات، لأسهم الشركات المدرجة في البورصة، لا زال مرتفعاً قياساً بالدول العربية الأخرى، وإن كان ينبغي أخذ هذا المؤشر ببعض الحذر نظراً لعدم دقة تقديرات الإيرادات للشركات العربية ونظراً لقلة الشفافية وتأخر الإفصاح لدى الكثير منها.

في ما يتعلق بالقطاعات الاقتصادية، ازداد التركيز في الآونة الأخيرة على شركات الاتصالات في عدد من البورصات العربية حيث استقطبت شركة الاتصالات «موبينيل» معظم التداول في البورصة المصرية وسجلت شركة الاتصالات القطرية 56 في المئة من قيمة التداول في البورصة القطرية، وذلك بتأثير من النمو اللافت في أسهم شركات الاتصالات والانترنت في الدول الصناعية الكبرى التي تعتبر اليوم المحرك الرئيسي لما يدعى «الاقتصاد الجديد». ومع توقع استمرار هذا الاتجاه العالمي، قد تستفيد شركات الاتصالات في دول عربية أخرى أيضاً من المجالات التكنولوجية المفتوحة في هذا القطاع لتحقق ارتفاعاً في أسعار أسهمها. وهذا بدوره يمكن أن ينعكس إيجابياً على حركة التداول في الشركات الأخرى مع عودة اهتمام المستثمرين بشكل عام بأسواق الأسهم المحلية. ■

منى بركات صايغ



الكويت: انخفاض التداول

مقال

الأبعاد الاقتصادية لصيغة التسوية على المسار السوري

بقلم د. شفيق المصري

يصرّ معظم المراقبين على أن المناخ التفاوضي القائم حالياً سيسفر في غضون أشهر قليلة عن نتائج إيجابية وإن لم تكن كاملة. ويؤكّد الرئيس الأميركي أن الخلافات بين المفاوضين السوري والإسرائيلي تنحصر بنسبة قليلة بعد أن قطعا شوطاً كبيراً من التفاهم على النقاط الأخرى. ويبدو أن المفاوضات اللبنانية التي ستعقب تقدماً ملموساً على المسار السوري – الإسرائيلي، لم تعد بعيدة هي الأخرى. وسواء كان هذا الرأي صائباً أم لا فإن ثمة أموراً متفق عليها في هذا السياق ومنها:

- إن الوثيقة الأميركية للسلام التي نشرت منذ فترة تؤكّد أن الإدارة الأميركية لم تعد مجرّد وسيط أو مسهّل لعملية التسوية ولكنها تلتزم الآن، بموجب هذه الوثيقة، بملاحقة المفاوضين معاً وإنجاح مفاوضاتهما. أما مهلة الشهرين التي حددها الرئيس الأميركي أصلاً للاتفاق، فهي مرتبطة بالمهلة المتروكة له شخصياً قبل التفرّغ الكامل للشؤون الانتخابية الأميركية. وهذه، بالفعل، فرصة للجميع يجب استغلالها وإلا فإن معاودة المفاوضات ستنتظر حتى منتصف العام 2001 على الأقل.

- إن الصيغة السورية التي عدّلت هذه الوثيقة – المشروع أو حذفت منه أو أضافت إليه، تؤكّد هي الأخرى أنها بصدد معاهدة واحدة شاملة تتناول الأولويات بدءاً بالانسحاب حتى حدود 1967/6/4 وانتهاءً بعلاقات السلام العادية والتبادل الديبلوماسي «بعد الانتهاء من الانسحاب الإسرائيلي»، أي أن إطار التسوية يتناول النواحي الأمنية والسياسية والاقتصادية أيضاً.

- إن الموقف اللبناني سيعتمد النهج ذاته بعد الانسحاب أيضاً وفي ضوء ما يكون قد توصّل إليه المفاوض السوري طالما أن ثمة التزاماً مبدئياً بالتزامن في توقيع المعاهدتين وهو الالتزام المبني على تلازم المسارين والمذكور في أحد بنود الصيغة السورية.

أولاً: ملامح العلاقات الاقتصادية

لدى مراجعة هذه الصيغة السورية للمشروع يتضح، اقتصادياً:

- سورية مستعدة لإقامة علاقات يقتضيها مبدأ حسن الجوار مع إسرائيل بما في ذلك فتح الحدود وفقاً للقوانين المتّبعة في البلدين ومن دون أي التزام تطبيعي مسبق. وهذه، في الواقع، من النقاط المختلف عليها بين الدولتين.

- ثم أن سورية وكذلك لبنان حرصا على عدم السماح لإسرائيل استغلال المناخ التفاوضي القائم بينهما معها من أجل معاودة الاختراقات التطبيعية التي كانت بدأتها على أكثر من صعيد. فقد أعلن البلدان مقاطعتهما الاجتماعات التي ستعقدها اللجان المتعددة الطرف في موسكو في آخر كانون الثاني/يناير 2000، مع العلم أن الإدارة الأميركية ألحت عليهما من أجل المشاركة.

- بعض الدول العربية لا تزال تتريّث في معاودة علاقاتها التطبيعية (المغرب وعمان وغيرهما) أو تطوير هذه العلاقات بانتظار أن يحقق المساران التفاوضيان مع لبنان وسورية تقدماً ملموساً في هذا الشأن. هذا بالإضافة إلى الموقف الأردني الأكثر تعاطفاً مع الجانب السوري والأكثر تحفظاً أيضاً في التعامل مع إسرائيل، بالإضافة إلى دول عربية أخرى تتفهم هذا الوضع وتتعاطف مع سورية ولبنان حياله.

- التنسيق السوري – الإسرائيلي المقبل سيتناول وجوهاً متعددة من النشاطات الاقتصادية الفاعلة بما فيها النشاط السياحي وأنهما سيقيمان علاقات سياحية بينهما وينشطان السياحة من بلدان ثالثة. يذكر هنا أن المؤتمر المخصّص لتنمية الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (الذي بدأ في الدار البيضاء 1994، وعقد آخر جلساته في الدوحة 1997) قرّر إنشاء هيئة إقليمية للسياحة تغطي المنطقة من تركيا إلى مصر. ولعلّ هذا البند سيسعى إلى التنسيق مع هذه الهيئة السياحية الإقليمية.

– التعهّد «بعدم الدخول بأي التزام يناقض هذا الاتفاق» وذلك يشمل كل التزام عدائي مهما كان نوعه. هذا مع العلم أن الصيغة لم تلتزم الشروط الواردة في الوثيقة (المشروع) الأميركية سواء لجهة إلغاء كل القوانين التمييزية أو لجهة حرية انتقال الأشخاص والبضائع بينهما «من دون عراقيل» أو لجهة الدخول الطبيعي للبواخر وحرية الطيران المدني... الخ وما شاكل ذلك من بنود تطبيعية.

ثانياً: عائدات التسوية

من المسلّم به أن الأولويات السورية واللبنانية لهذه التسوية تتمثل في الشأن الأمني: الانسحاب العسكري والمدني الإسرائيلي من الجولان حتى حدود 1967/6/4 والانسحاب الإسرائيلي الكامل من لبنان حتى الحدود المعترف بها دولياً. أما العائدات الاقتصادية الأخرى للتسوية فتأتي في الدرجة الثانية بالنسبة للبلدين.

وعلى الرغم من ذلك، فإن الدول الأخرى متفقة، على ما يبدو، أن تأتي مساعداتها بمثابة مكافأة لاحقة وليس سلفة مسبقة على التسوية. فإذا كانت الإدارة الأميركية عازمة، بضغط إسرائيلي واضح، على عدم رفع إسم سورية عن «لائحة الدول المشجعة للإرهاب» إلا بعد توقيع المعاهدة أو بعد تحقيق مرحلة اللارجوع فيها، فإن العائدات التي يمكن أن تتوقعها سورية من الولايات المتحدة أو من الاتحاد الأوروبي مشروطة بهذا الطلب.

وإذا كانت الإدارة الأميركية ذاتها المسؤولة عن «لجنة إعمار لبنان» الواردة في تفاهم نيسان والتي حضّرت لـ مؤتمر أصدقاء لبنان علّقت هذه الاجتماعات وجمّدت نتائجها منذ أعوام عدة، فإن أي أمل لبناني بمعاودة تفعيل هذه اللجنة، متوقف على التوقيع أيضاً.

ثم أن الاستثمارات المطلوبة لن تتحقق إلا بعد زوال مخاطر الاستثمار، ومن الواضح أن الخطر الأكبر لهذا الاستثمار يتمثل بالوضع المتوتر في جنوب لبنان نتيجة الاعتداءات الإسرائيلية اليومية. ومن الواضح هنا أيضاً أن سورية ولبنان لن يستطيعا توظيف المناخ التفاوضي الراهن كما تفعل إسرائيل، ولن يستطيعا تقاضي عائدات هذه التسوية قبل إنجازها.

ومهما يكن من أمر، فإن الحكومة السورية واعية تماماً لهذا الأمر وهي تذكّر بعائدات كامب دايفيد وتصرّح، منذ اليوم، أنه لا يجوز توزيع هذه العائدات على فريق (إسرائيل) دون الآخر.

هذا، طبعاً، إلى جانب الوعود التي تغدقها، منذ الآن، أكثر من دولة أوروبية وأميركية وآسيوية على البلدين سواء لتنمية الجولان وجنوب لبنان أو للإستثمارات في البلدين أو للإعفاءات من بعض الديون أو للقيام بمشاريع إقليمية سياحية أو خدماتية يستفيد منها أكثر من بلد بما في ذلك سورية ولبنان.

ثالثاً: تحديات التسوية

تتمثل التحديات التي تواجه هذه التسوية حتى بعد الاتفاق على المعاهدتين الثنائيتين (السورية واللبنانية) مع إسرائيل بعدد من الإشكالات والمسائل الصعبة منها:

- أن تصرّ إسرائيل على الربط بين الانسحاب والتطبيع وأن تدفع، بالتالي، المفاوض السوري إلى الاضطرار بقبول هذا الربط، وذلك بذرائع مختلفة منها تدعيم موقف **باراك** إزاء حكومته وإزاء الرأي العام الإسرائيلي الذي لا يزال أكثر من نصفه يرفض الانسحاب من كامل الجولان.

- أن تصرّ الإدارة الأميركية على الأطر التي وضعتها هي في الوثيقة التي نشرتها صحيفة هآرتس. وهذه الأطر تفرض تطبيعاً كاملاً بين البلدين وتجعل الانسحاب مرتبطاً بهذا التطبيع وبشروط أخرى أيضاً.

- أن تدفع الأحداث الأمنية المقبلة – إذا حصلت – لبنان إلى القبول بما لا يقبله حالياً، بمعنى أن يبقى لبنان على رفضه المعلن وأن تجري الأمور ضمن منطقها الجديد المفروض ولا سيما في ما يتعلّق بتعديل الحدود.

- أن تتمكّن إسرائيل (بضغط أميركي وتعاطف أوروبي) من أن تستعيد الدور ذاته الذي تلعبه مع السلطة الفلسطينية سواء لحجب المساعدات الغربية عنها أو عدم تمكينها من تحقيق استقلالها الاقتصادي العام، فتضطر الدول المانحة تحت ضغط أميركي معيّن أن تتريّث هي الأخرى في الإفراج عن مساعدتها لسورية ولبنان.

- أن لا تسمح الأكثرية الجمهورية في الولايات المتحدة من تحقيق هذا المكسب الانتخابي الكبير للرئيس **كلينتون** في رعاية سلام الشرق الأوسط. وبذلك ترفض الموافقة (في مجلس الشيوخ) على هذه المساعدات المالية الموعودة لا سيما وأن الرئيس الأميركي لم ينسّق أي دور مع هذه الأكثرية الجمهورية حول «الثمن الاقتصادي للسلام»، مع أن الرئيس الأميركي مقتنع أن السلام الآن يستحق مثل هذا الثمن الباهظ.

- أن لا تتبصّر الدول العربية (الأخرى) بمصيرها الاقتصادي خلال مرحلة التحضير للملفات التفاوضية الأخرى (بصرف النظر عن عملية التسوية) سواء على مستوى المنظمة العالمية للتجارة أو الشراكة الأوروبية المتوسطية أو حتى اللجان المتعددة الطرف.

رابعاً: تحديات ما بعد التسوية

لا يمكن الجزم، منذ الآن، ما إذا كانت هذه التسوية ستنجز على مساراتها الثلاثة (الفلسطيني والسوري واللبناني) في وقت قريب. ولكن ثمة تحديات آنية ومستقبلية تواجه الجهات الثلاث كما تواجه الدول العربية الأخرى. ومن هذه التحديات:

1 – **التزامن الخطير بين العولمة والتسوية:** فعلى الرغم من عدم وجود أي تلازم عضوي بين الاثنتين إلا أنهما تشترطان عدداً من الأمور المسبقة التي يقتضي التزامها. وسبق لعدد من المراقبين أن أشاروا إلى المشكلات التي تعانيها السلطة الفلسطينية من تبعية اقتصادية وفساد داخلي. كذلك يعترف المسؤولون اللبنانيون أن الوضع الاقتصادي لن يستقيم قبل أربع أو خمس سنوات.

أما على المستوى السوري فقد صرّح مسؤول سوري سابق أن الإصلاحات التي تعتمدها سورية، من أجل التحرير التدريجي لاقتصادها، ستجعل أكثر من ثلث قطاع الصناعة عاجزاً عن الصمود بعد تحرير التجارة. كذلك، فإن عدداً من العاملين في الصناعة (يراوح بين 75 و150 ألفاً) قد يخرجون من سوق العمل ويتعرّضون للبطالة.

وإذا كانت مقتضيات التسوية والعولمة أيضاً تتطلّب فتح الأسواق من دون أية معايير تمييزية وهذا ما سيطبّق على الدول العربية الأخرى، فإن التساؤل يثار حول مدى القدرة التنافسية لمنتجات هذه الدول العربية أمام الصادرات والخدمات الإسرائيلية المتميزة.

هذا في الوقت الذي استطاعت إسرائيل أن تضاعف إنتاجها وتخلق أسواقاً لصادراتها وتملك قدرات تكنولوجية توزع منتجاتها من شرقي آسيا إلى روسيا ومن شمالي أميركا إلى جنوبها، بالإضافة إلى الأسواق الأخرى التي لا تستثني قطاعاً ولا بقعة.

والواقع أن هذا التزامن الخطير سيشرّع الأبواب واسعة أمام التنافس النوعي والكمي من دون أية حماية ولا تحصين.

2 – **التضامن الهش للدول العربية:** فقد نشرت الإدارة الاقتصادية لجامعة الدول العربية دراسة، بمناسبة مرور سنتين على إنشاء المنطقة العربية الحرة، أن 14 دولة لغاية الآن قد انضمّت إلى هذه المنطقة، ولكنها تشكّل نحو ثلثي مجموع سكان العالم العربي وتمثّل أكثر من 80 في المئة من ناتجه الإجمالي. ومع ذلك فإن هذه الدراسة أشارت إلى أن نسبة التزام هذه الدول بقواعد تنفيذ هذه المنطقة بلغ 55 في المئة فقط مما هو مطلوب. كذلك فإن القطاع الخاص العربي يشكو من البطء الشديد في التقدم باتجاه تحقيق هذه المنطقة، ثم أن التحديات التي تواجهها الدول العربية بالغة الخطورة بحيث بات من الضروري توحيد الجهود من أجل مواجهتها وإقرار حركة تفاوضية موحّدة في أوساط منظمة التجارة العالمية. وتنتقد الدراسة أيضاً عدم القيام بمواجهة مشتركة ومتعاونة لشروط العولمة على كل صعيد.

هذا مع الإشارة إلى أن إمكانية اختراق إسرائيل التطبيعية مع الدول العربية ستتحقق إما مباشرة أو عن طريق إعادة تفعيل اللجان المتعددة الطرف أو عن طريق المؤتمر الإقليمي للشرق الأوسط.

3 – **اللاتكافؤ الاقتصادي:** وليس جديداً الحديث عن الفرق الهائل بين القدرات الإسرائيلية المتنوعة في إنتاجها والواسعة في انتشارها التصديري والمتقدمة في تنوّعها التقني، وعن الصناعات العربية التي لا تزال في مراحلها البدائية نوعاً وكمّاً، ولا هو جديد القول أن الإنتاج العربي برمّته لا يستطيع أن يضاهي ولا حتى أن يقارب الإنتاج الإسرائيلي.

ومع ذلك كله، فإن المشكلة لا تكمن فقط في هذا اللاتكافؤ الإنتاجي أو التسويقي وإنما في العلاقات الإسرائيلية – الدولية التجارية والإسراع في استغلال الأسواق المتاحة لها في كافة أصقاع الأرض. وهذا ما تسعى إسرائيل إلى تحقيقه اليوم مستندة إلى المناخ التفاوضي القائم وقبل التوصّل إلى أي نتائج ملموسة لهذه المفاوضات. ■

الموازنة السعودية للعام 2000

النفط يمحو العجز

□ إرتفاع في نفقات التعليم والصحة والموارد البشرية

□ 38% حصة مساهمة القطاع الخاص

وفّر الارتفاع في أسعار النفط منذ الجزء الأول من العام 1999 والنتائج الجيدة نسبياً التي تحققت في موازنة العام 1999 أساساً ثابتاً وتفاؤلياً لموازنة المملكة العربية السعودية للعام 2000، لكنه على الرغم من انحسار الضغوط المالية التي واجهتها مع دول الخليج الأخرى خلال العامين 1997–1998، فإن التحدي الأكبر الذي يواجه المملكة الآن هو عدم الركون للتحسّن الذي طرأ على المالية العامة والابتعاد مرة أخرى عن الهدف الأساسي الذي ينبغي مواصلة العمل لتحقيقه ألا وهو التصحيح الهيكلي الكفيل بتخفيض الاعتماد على البترول وعلى دور القطاع العام القيادي والداعم في الاقتصاد السعودي.

فبعد الانخفاض الحاد في أسعار البترول في العام 1998 وضعت الحكومة السعودية موازنة 1999 على افتراض متوسط سعر لبرميل الخام في حدود 10 دولارات فقط وذلك في الوقت الذي بدأت فيه المملكة العمل من خلال منظمة الأوبك وخارجها للإتفاق على تخفيض الإنتاج الذي تمّ في نيسان/ أبريل 1999 وأدّى منذ ذلك الحين إلى تواصل ارتفاع الأسعار من جديد.

وقدّرت الإيرادات في موازنة 1999 بنحو 3,2 مليارات دولار، فيما بلغ مجموع النفقات المخططة نحو 44 مليار دولار، ما يعني أن الموازنة توقّعت عجزاً في حدود 12 مليار دولار، أي ما يوازي 26,6 في المئة من النفقات. أما النتائج الفعلية فقد جاءت أفضل من ذلك بكثير، إذ أن معدل سعر الخام السعودي تعدّى مستوى 15 دولاراً للبرميل خلال السنة بحيث بلغت الإيرادات 39 مليار دولار تقريباً أي 22 في المئة أكثر من توقعات الموازنة، ما شجّع الحكومة على زيادة الإنفاق بنحو 10 في المئة عما هو مخطط إلى 48 مليار دولار. ورغم ذلك فقد انخفض العجز إلى نحو 9 مليارات دولار أي 25 في المئة دون الرقم المتوقع، وإلى نسبة 18,7 في المئة من الإنفاق.



خادم الحرمين الشريفين الملك فهد بن عبد العزيز

وفضّلت الحكومة السعودية مرة أخرى في موازنة العام 2000 الجديدة اعتماد سعر متحفظ للبترول في تقدير الإيرادات وهو 14 دولاراً للبرميل. وعليه تقدّر الموازنة الإيرادات بنحو 42 مليار دولار وتخطط لنفقات بواقع 49,5 مليار دولار، ما يؤدي إلى عجز في حدود 7,5 مليارات دولار أي ما يوازي 15 في المئة من الإنفاق.

وهذا يعني أنه مقارنةً مع أرقام 1999 الفعلية، فإن الموازنة الجديدة تلحظ زيادة في الإيرادات بنحو 7,7 في المئة، فيما يزيد الإنفاق بنسبة 3 في المئة فقط. وينتج عن ذلك انخفاض في العجز بنسبة 17 في المئة تقريباً. أما واقع الأمر فهو أن الأوضاع الحالية في سوق النفط تجعل سعر النفط المفترض في تقدير إيرادات الموازنة منخفضاً نسبياً، وحيث أنه من المتوقع أن دول الأوبك ستحافظ على قدرتها على التحكم بسوق وأسعار النفط خلال السنة الحالية وأن الأسعار ستبقى على قوتها النسبية الأخيرة، فإنه من المرجح أيضاً إن إيرادات موازنة العام 2000 الفعلية ستفوق تلك المقدّرة بنسبة غير قليلة، بل يرى البعض أنه إذا ما بقي الإنفاق قريباً من المستوى المخطط في الموازنة، فإن العجز الفعلي سيكون أقل من الرقم المتوقع بفارق كبير أو أن الموازنة قد تقترب من التوازن.

وعند النظر في تفاصيل الموازنة الجديدة يلاحظ أن هناك تركيزاً على قطاع التعليم وتنمية الموارد البشرية الذي يستأثر بنحو 15 في المئة من الإنفاق المخطط أي 13 مليار دولار تقريباً. وازدادت مخصصات قطاع الصحة بنسبة 6 في المئة والنقل والاتصالات بنسبة 5 في المئة، علماً أنه من المتوقع أن يبدأ تطبيق التأمين الصحي الإلزامي على المقيمين خلال العام 2000، ما سيساعد على تخفيض تكلفة الخدمات الصحية التي تتحملها الدولة. وهناك ارتفاع أيضاً في مخصصات التجهيزات الأساسية والكهرباء والبلديات والتعليم الفني والهيئة الملكية للجبيل وينبع يقابلها تخفيض في بعض المخصصات الأخرى خصوصاً موازنة المؤسسة العامة للبترول والمعادن التي انخفضت بنسبة 10 في المئة وموازنة المؤسسة العامة للموانئ التي انخفضت أيضاً بنحو 2 في المئة.

لقد كان من الطبيعي أن ينعكس الارتفاع في أسعار البترول في العام 1999 تحسناً في أداء الاقتصاد السعودي خلال السنة، إذ تشير التقديرات الأخيرة إلى أن الناتج المحلي الإجمالي للمملكة نما بنسبة 2 في المئة بالأسعار الثابتة، فيما انخفض العجز في الحساب الجاري بأكثر من 70 في المئة، كما تقول المصادر الحكومية أن القطاع الخاص حقق نمواً مشجعاً بنسبة موازية لنسبة نمو الناتج المحلي.

لكن هذه النتائج على الرغم من إيجابياتها تعكس أيضاً واقعاً أساسياً وهو

أنه على الرغم من كل ما قيل منذ أعوام عن جهود وسياسات لتقليل اعتماد الاقتصاد السعودي على النفط، فإن تقلبات أسعار النفط لم تزل المقرّر الرئيسي لاتجاهات وأوضاع الاقتصاد السعودي. فالتحسّن الذي طرأ على الوضع المالي والاقتصادي في العام 1999 كان بسبب ارتفاع أسعار النفط، وسبقه في العام 1998 ارتفاع حاد في عجز الموازنة وانكماش اقتصادي ملحوظ في ظل الانخفاض الكبير في الأسعار في تلك السنة. أما موازنة العام 2000 فإنها تبنى من دون شك على الوضع الإيجابي المسيطر في سوق النفط حالياً. والواقع أن الموازنة العامة السعودية لم تزل تعاني من عجز منذ أوائل الثمانينات وكان من المؤمل أن ينخفض عجز العام 1999 دون المستوى المحقق وربما إلى حدود 4 مليارات دولار لو لم تقم الحكومة بزيادة الإنفاق معتمدةً على تحسن أسعار البترول. ومرة أخرى فإن التوجه العام في موازنة العام 2000 هو لتغطية العجز، أياً كان حجمه الفعلي في النهاية بواسطة الاقتراض.

وإن دلّ كل ذلك على شيء، فهو أن التحولات الهيكلية المطلوبة في الاقتصاد السعودي والتي يمكن أن تؤدي بدورها إلى تصحيح هيكلة الموازنة العامة، لم تزل بعيدة المنال. واستمرار هذا الوضع سيؤدي ليس فقط إلى ارتفاع مستمرّ أيضاً في المديونية العامة، وإنما إلى تقلبات على نطاق الاقتصاد السعودي ككل كالتي شهدناها في الأعوام الأخيرة، ما ينعكس سلباً على نسبة النمو وعلى قدرة الاقتصاد على استيعاب الأعداد المتزايدة من الشباب السعوديين الذين يدخلون سوق العمل سنوياً.

وبينما يقال أن ترشيد الإنفاق كان المبدأ الأساسي المعتمد في إعداد موازنة العام 2000 كما في موازنات السنوات الأخيرة، وفيما يستمرّ الاستعداد لعملية تخصيص يقال أنها ستشمل قطاعات ومؤسسات عدة، فإن المؤشرات الحقيقية التي يجب التنبّه لها هي تطور نسبة الإيرادات غير البترولية في مجمل الإيرادات العامة وتطور دور القطاع الخاص، في الاقتصاد السعودي ككل. والواقع أن التقدم الذي تحقق في كلتي الحالتين لم يزل غير مشجع إذ أن الإيرادات غير البترولية لا تشكّل حتى اليوم سوى جزء بسيط من مجمل الإيرادات العامة، بينما اقتصرت مساهمة القطاع الخاص في الناتج المحلي الإجمالي في العام 1999 على ما يقدّر بنحو 38 في المئة. ■



د. عاطف عبيد



د. كمال الجنزوري

مصر: حكومة عاطف عبيد تفتح «ملفات» حكومة الجنزوري

الجندي وحماد بداية التطهير أم أكباش الفداء؟

القاهرة: محمود عبد العظيم

بعد أشهر قليلة من التغيير الوزاري الذي جاء بحكومة الدكتور **عاطف عبيد** محل الدكتور **كمال الجنزوري** مطلع تشرين الأول/أكتوبر الماضي، انشغلت أوساط الأعمال والرأي العام بالكشف عن سلسلة من الفضائح والملفات المقدّمة إلى أجهزة التحقيق تتعلق كلها بممارسات بعض الوزراء وكبار المسؤولين في عهد حكومة الدكتور **كمال الجنزوري** السابقة.

وقد أثار فتح الملفات الحسّاسة وملاحقة بعض «الرؤوس الكبيرة» تساؤلات حول حقيقة ما جرى وما يجري، وحول الهدف الحقيقي من العاصفة المثارة.

ملف محافظة الجيزة

بدأ الكشف عن ممارسات عهد **الجنزوري** عندما أعلن، وبعد مدة قصيرة من التغيير الوزاري، عن خروج المستشار **ماهر الجندي** محافظ الجيزة السابق. وبعد خروجه بثلاثة أيام تم استدعاؤه من قبل نيابة أمن الدولة العليا لسؤاله في قضية **محمد فوده** السكرتير الصحفي لوزير الثقافة والمسجون منذ شهور بتهمة تقاضي رشاوى والتسهيل لرشاوى مقابل تخصيص أراضٍ للمستثمرين في المنطقة الصناعية من أبي رواش.

ووجّهت النيابة للمحافظ السابق تهمة تقاضي نصف مليون جنيه رشوة نقدية والإخلال بواجب وظيفته العامة ثم أفرجت عنه بكفالة 5 آلاف جنيه.

بعد ذلك توسعت الحلقة لتشمل أسماء كثيرة من بينهم رجال أعمال ووزير سابق وبعض الشخصيات العامة التي لمعت إبان حكومة **الجنزوري**.

ورغم الإفراج عن **ماهر الجندي** بكفالة فإن قرار منعه من السفر الذي أصدره المستشار **ماهر عبد الواحد** النائب العام يعزّز لدى الرأي العام احتمال إدانة **الجندي** بهذه القضية، خصوصاً بعد نشر تفاصيل عن تقاضيه رشاوى مقابل السماح بهدم الفيلات الأثرية الواقعة في دائرة محافظة الجيزة وبناء أبراج سكنية محلها مقابل نصف مليون جنيه في العملية الواحدة، وقد بلغ عدد هذه الفيلات نحو 14 فيللا. هذا إلى جانب اعتراف المتهم الأول في القضية **محمد فوده** بقيامه بتوصيل هدايا عينيّة للمحافظ السابق بلغت قيمتها أكثر من نصف مليون جنيه أخرى شملت تذاكر طيران وتليفونات محمولة وسداد فواتير إقامة في فنادق الخمسة نجوم.

ملف «الوزير قراقوش»

أما الملف الثاني الذي بدأت به حكومة **عاطف عبيد** إجراءاتها ضد تركة **كمال الجنزوري** فقد كان ملف المستشار **طلعت حماد** وزير شؤون مجلس الوزراء للمتابعة في حكومة **الجنزوري**، وهو الصديق الشخصي الوحيد للدكتور **الجنزوري**، والوزير الذي عرف بنفوذه الواسع وسلطاته المتشابكة مع سلطات معظم الوزراء حتى أطلق البعض عليه لقب «الوزير «قراقوش»، بسبب انحياز **الجنزوري** له وتغلب سلطاته على سلطات بقية الوزراء.

وبدأ فتح هذا الملف بشائعة انتشرت فجأة حول هروب الوزير السابق إلى لندن عقب خروجه من منصبه بأسبوع واحد وتوليه إدارة أعمال رجل الأعمال السعودي **فهد الشبكشي** في العاصمة البريطانية، خصوصاً وأن **حماد** عمل في وقت سابق مستشاراً قانونياً لشركات الشبكشي. ثم بدأ الحديث بعد ذلك عن إدانة الوزير السابق والصديق الشخصي لـ **الجنزوري** في عمليات فساد تتناول الاستيلاء، بمساعدة شقيقه المحامي، على أراضٍ للدولة قدّرت قيمتها بأكثر من 100 مليون جنيه.

وكانت جهة مجهولة قامت في عهد حكومة الجنزوري بتوزيع منشورات على رجال الأعمال والصحفيين وبعض الأجهزة الأمنية تفيد بتورط الوزير **حماد** في تقاضي 100 مليون جنيه أخرى كرشوة مقابل تسهيل حصول رجل الأعمال **نجيب ساويرس** وشركائه الأجانب (فرانس تيليكوم وموتورولا) على صفقة شركة المحمول الأول في مصر بثمن بلغ وقتها 6,1 مليارات جنيه تمّ تمويلها بقروض بنكية، إذ ارتفعت القيمة السوقية للشركة لأكثر من 15 مليار جنيه بعد 14 شهراً من العملية فقط.

ثم تلا ذلك تطور آخر في قضية الوزير **حماد** وهو، ما يقال عن تورطه في إنفاق 32 مليون جنيه من أموال الصندوق الاجتماعي على تجديد مكتبه في مجلس الوزراء وهو الأمر الذي تحول إلى مساءلة برلمانية لحكومة **د. عاطف عبيد** منذ أيام، حيث تقدّم عضو مجلس الشعب عن حزب الوفد **أيمن نور** باستجواب للحكومة في هذا الأمر. وقد كلّف **عاطف عبيد** وزير التخطيط **أحمد الدرش**

المشرف على الصندوق الاجتماعي بحث الأمر، خصوصاً بعد اعتراف **الدكتور حسين الجمال** أمين عام الصندوق الاجتماعي بصحة الواقعة للمقربين منه، قائلاً أنه كان ينفّذ تعليمات الوزير **حماد** وهي التعليمات التي يعلم الجميع أنها كانت لا تُردّ ولا يستطيع أحد ردّها على حسب زعمه.

جدل حول المشروعات الكبرى

ثم سار انقلاب حكومة **عاطف عبيد** خطوات أبعد من ذلك عندما ظهرت نبرة تشكيك في دراسات الجدوى الاقتصادية للمشروعات القومية الكبرى خصوصاً توشكا وشرق الدلتا، حيث بدأ البعض (داخل الحكومة) يتحدث عن عدم وجود دراسات لهذه المشروعات في الأصل، وأن الحكومة السابقة تورطت بإنفاق أكثر من 10 مليارات جنيه على البنية الأساسية في تلك المناطق النائية من دون أن تحدد من أين ستأتي بالموارد لتغطية تلك النفقات، كما أن



صفعت حماد — ماهر الجندي

الدكتور **الجنزوري**، حسب زعم هذه المصادر، قدّم معلومات «مضللة» للقيادة السياسية عن هذه المشروعات وهو ما كان السبب الرئيسي لإقالته من منصبه كرئيس للوزراء. ورغم إعلان **عاطف عبيد** رسمياً التمسك بهذه المشروعات باعتبارها جزءاً من ستراتيجية الدولة، إلا أنه لم يؤكد وجود دراسات جدوى مشيراً إلى أن هناك نوعاً من المراجعة لأولويات التمويل لهذه المشروعات.

فلسفة أكثر ليبرالية

يبقى القول أن فتح الملفات لا يمكن فصله عن نظرة الحكومة الحالية التي تبدو أكثر تشكيكاً بالأساليب الإدارية الموروثة من العهود السابقة وأكثر انفتاحاً على الصعيد الاقتصادي. وتمثلت تلك النظرة الإصلاحية بإجراءات صدرت عن حكومة **د.عاطف عبيد** واعتبرها البعض مغايرة لتوجهات وسياسات الحكومة السابقة مثل بحث إلغاء قرار الحاكم العسكري الخاص بالبناء في الأراضي الزراعية وإعادة تنظيم بعض مرافق الدولة بدعوى خلخلة مركزية القرار التي اتسمت بها حكومة **د.الجنزوري**.

وكان هذا التبديل في فلسفة الإدارة الحكومية قد بدا واضحاً في أول بيان وزاري ألقاه **د.عاطف عبيد** في مجلس الشعب، إذ كشف البيان عن سياسات أكثر ليبرالية ولامركزية تنوي الحكومة الجديدة انتهاجها. ■



رئيس جمعية مستثمري العاشر من رمضان يكشف:

ابتزاز متبادل بين الحكومة والقطاع الخاص

القاهرة – محمود عبد العظيم

صعد نجمه سريعاً في عالم الأعمال في مصر... ففي غضون سنوات معدودة قفز د. محمود سليمان من المقاعد الخلفية إلى الصف الأول في تجمّعات رجال الأعمال، حيث يتولى حالياً رئاسة جمعية المستثمرين في مدينة العاشر من رمضان، تلك المدينة التي تتجاوز استثماراتها 120 مليار جنيه تتوزّع على نحو 10 آلاف مصنع ومنشأة.

ومن بوابة العاشر من رمضان دخل محمود سليمان ماراتون العمل العام حيث يشغل حالياً مواقع عدة منها رئاسة جمعية رجال الأعمال في مصر الجديدة ورئيس شعبة الصناعات الكيميائية في اتحاد الصناعات المصري إلى جانب مساهمته في أنشطة اجتماعية عدة انطلاقاً من إيمانه بالدور الاجتماعي لرجال الأعمال.

وبزغ نجم سليمان عندما تصدى لحملة إغراق شرسة تعرضت لها صناعة البويات (الدهانات) المصرية من جانب صناعات منافسة وافدة ومهربة من الخارج، الأمر الذي جعل آراءه في قضايا مثل التصدير والتصنيع تلقى اهتمام الدوائر الرسمية والشعبية على حد سواء.

«الاقتصاد والأعمال» التقت د. محمود سليمان رئيس جمعية مستثمري العاشر من رمضان ورئيس الشركة المصرية الإيطالية للبويات «أركوارزو» في حوار شامل تطرق فيه إلى عدد من القضايا الساخنة على ساحة الأعمال في مصر.

لغز الصادرات

■ بحكم مواقعكم المتعددة تعتبرون أن قضية التصدير هي أصل مشاكل الاقتصاد المصري، ورغم الحوافز العديدة التي قدّمتها الدولة لدعم المصدرين، لا زالت الصادرات تتراجع حتى أصبح هناك ما يسمى بلغز التصدير... كيف تفسّرون هذا اللغز وما هي الحلول الممكنة؟!

□ في الواقع يبدو الأمر وكأنه معادلة مستحيلة، فهناك حوافز يقابلها تراجع في التصدير، ولكن بنظرة فاحصة على ملف التصدير يمكننا القول أن مشكلة التصدير هي مشكلة معقدة. من هنا تصبح الأزمة هي أزمة كل الأطراف... الحكومة والمنتجون والجهاز المصرفي والمواصفات القياسية وأشياء عدة، فمثلاً لدينا مشكلة النقل الذي يعدّ مرتفع التكلفة، وهناك الجمارك على قطع الغيار وهناك الضريبة العجيبة التي يسمّونها ضريبة السلع الرأسمالية التي توازي 10 في المئة من قيمة كل آلة أو ماكينة يتم استيرادها للوفاء باحتياجات العملية الإنتاجية. هذه المشكلات لا يستطيع القطاع الخاص حلّها بمفرده، بل على الدولة أن تحتضن التصدير ولو لفترة زمنية محدودة يتم خلالها دعم عملية التصدير دعماً مباشراً. كما أن هناك دوراً آخر للدولة وهو دعم المعارض الخارجية المتخصصة وإشراك القطاع الخاص في رسم الستراتيجية الخاصة بالتصدير من دون خوف أو حذر

من القطاع الخاص، بل يجب أن يتم ذلك بشفافية وثقة متبادلة. أيضاً يجب إعادة النظر في نظام السماح المؤقت واستنباط طرق أخرى للجمارك مثل «التاكس ريبيت» (Tax Repeat) وتعميم هذا النظام السهل.

دور القطاع الخاص

■ ولكن كل هذا، ألا يعفي القطاع الخاص من المسؤولية... كيف ترون حدود هذه المسؤولية؟!

□ على القطاع الخاص أعباء مماثلة، فهناك مشكلة التعبئة والتغليف التي يجب على هذا القطاع إيجاد حلول مناسبة لها، فالتغليف الرديء هو إحدى أبرز معوقات التصدير في مصر، لذلك لا بدّ من الاهتمام بهذا القطاع ودعمه معنوياً عبر تشريعات واقعية.

أيضاً على القطاع الخاص تحسين السلعة الموجّهة للتصدير، بحيث تصبح قادرة على النفاذ إلى الأسواق الخارجية وربط مواقع البحث العلمي بالعملية الإنتاجية بحيث تسهم هذه المواقع في تطوير المنتج وتحديثه. كذلك يجب إيلاء العنصر البشري أهمية خاصة في هذا المجال عبر التدريب المستمر وخلق كوادر مؤمنة بالفكر التصديري ومستوعبة لأبعاده المختلفة، لأن عملية التصدير عملية معقّدة تبدأ بالمفاوضات وتنتهي بشحن البضائع وتحصيل قيمتها. لذلك يجب تبني بعض الحلول غير التقليدية عبر دعم شبكة المعلومات من الأسواق الخارجية ودعم جهاز التمثيل التجاري وإنشاء مراكز تجارية دائمة في الخارج للترويج للسلع المصرية في أسواق هذه الدول.

مأزق الصناعة المصرية

■ يعتبر البعض أن الصناعة المصرية تواجه مأزقاً صعباً، فهي متدنية الجودة ومرتفعة السعر تتنافس على احتكار السوق المحلية وفرصتها من الأسواق الخارجية محدودة... كل ذلك بفضل الفكر التقليدي لرجال الصناعة المصرية... كيف نخرج الصناعة من هذا المأزق؟!

□ لا يختلف اثنان على ذلك كما لا يختلف أحد على أن القطاع الخاص هو المسؤول عن تطوير الصناعة المصرية. وهناك محاور عدة يجب اتباعها في هذا الأمر، منها ضرورة دراسة المشروعات، بشكل جيد قبل تنفيذها والتأكد من مدى توافر السوق التي تستوعب إنتاج هذه

استثمارات البويات (مليار دولار) مهددة بالإغراق

■■■

الصناعة المصرية في مأزق صنعه الجميع

■■■

الصادرات تحوّلت إلى لغز كبير وهذه هي الأسباب

المشروعات، وهذا لن يتأتى إلا بوجود بنية معلوماتية قوية تتضمن أرقاماً واضحة حول المنافسين كذلك يجب الحفاظ على الجودة وزيادة الاحتكاك بالشركات الأجنبية من خلال الشراكة والتطوير الفني وإلزام الشركات المتعددة الجنسية التي تستثمر في مصر مع شركاء محليين تصدير جزء من الإنتاج لأسواق خارجية بدلاً من تطوير المنتج لتحقيق المزيد من الاحتكار للسوق المحلية، بل يجب أن يتم ذلك من خلال تشريع واضح تصدره الدولة، فنحن بحاجة إلى تكنولوجيا التسويق وليس تكنولوجيا التصنيع فحسب.

لعبة الابتزاز

■ يعتبر البعض أن المطالبة المستمرة من جانب رجال الأعمال بمزيد من الإعفاءات الضريبية والجمركية هو نوع من الابتزاز تتم ممارسته على الدولة... ما رأيك؟!

□ ما يحصل عليه القطاع الخاص من إعفاءات ضريبية وجمركية ليس منحة، وما يطالب به ليس ابتزازاً... ذلك لأن القطاع الخاص يتحمل عبء 70 في المئة من التنمية ومن ثم فهو يوفر 70 في المئة من إجمالي فرص العمل المتاحة. فإذا علمنا أن فرصة العمل الواحدة تتكلّف 50 ألف جنيه فكم يكون حجم الاستثمارات التي يوفرها القطاع الخاص. كما أن القطاع الخاص يسهم في تحسين مستوى الدخل لجموع المواطنين بما يحقق السلام الاجتماعي. ومقابل ذلك نحن لا نطالب بمزيد من الإعفاءات بل كل ما نطالب به إلغاء ضريبة السلع الرأسمالية لأنها غير موجودة في أي بلد في العالم. ونطالب بإعطاء أفضلية للمنتج المحلي في العطاءات الحكومية مثلما يحدث في معظم دول العالم.

■ تشهد مصر وفقاً للتقارير الدولية المتاحة نوعاً من خروج الاستثمارات الأجنبية خصوصاً في منتصف العام 1999 بماذا تفسّر هذه الظاهرة؟!

□ ما حدث هو ظاهرة مؤقتة لأنها ترتبط بمسلسل خروج هذه الاستثمارات من جميع الأسواق الناشئة وإعادة توزيعها على خريطة العالم كنتيجة للأزمة الآسيوية، ولذلك فإن دور القطاع الخاص هنا يكتسب أهمية خاصة لأنه يتمتع بالمصداقية، فعلينا توصيل رسالة للشركات الدولية تفيد بحالة الاستقرار السياسي والاقتصادي والاجتماعي التي تتمتع بها مصر والتي تنعكس بطبيعة الحال على الاستثمارات الأجنبية.

خطط تنمية العاشر

■ باعتبارك رئيس جمعية مستثمري العاشر من رمضان... ما هي خططكم لتطوير الأوضاع الصناعية في هذه المدينة؟!

□ نجحنا في إنشاء شبكة معلومات متكاملة بالتعاون مع منظمة التجارة الدولية والأمم المتحدة. ونسعى حالياً لتطوير مصانع المدينة من خلال لجنة التطوير والبحث العلمي. نعمل أيضاً على تدريب العاملين من مختلف المستويات الفنية والإدارية، كما أن لدينا برنامجاً بيئياً متطوراً مع المعونة الأميركية لمدة ثلاث سنوات أنشأنا من خلاله شركة حديثة للتخلص من المخلفات الخطرة وإعادة تدويرها برأس مال 25 مليون جنيه سوف تطرح 30 في المئة من رأس مالها للإكتتاب العام قريباً.

■ ما هي آخر تطورات قضية الإغراق في صناعة البويات، فأنت أحد كبار المنتجين في هذا المجال؟!

□ تبلغ استثمارات هذه الصناعة أكثر من مليار دولار موزعة على 128 مصنعاً منها 75 مصنعاً كبير الحجم، وتسهم هذه الصناعة بنسبة 1,5 في المئة من إجمالي الناتج المحلي الصناعي، ومشكلة الإغراق جاءت من تشعّب المنتجات في هذه الصناعة حيث لا يوجد أحكام للرقابة للمنافذ الجمركية على دخول نوعيات معينة من البويات، كما أن هناك حالات خطيرة للتهريب تتم في إطار مشروعات المقاولات التي تنفذها بعض الشركات المحلية والأجنبية فتستورد هذه الشركات كميات هائلة بحجة استخدامها في مشاريعها ثم تعيد بيعها في السوق المحلية بأسعار رخيصة نظراً لعدم سداد الرسوم الجمركية المتوجبة عليها وهذا ما يحدث الإغراق. ■



ABU DHABI-ADEN-AL AIN-AMMAN-AMSTERDAM-ANKARA-AQABA-ATHENS-BAHRAIN-BANGKOK-BEIRUT-BERLIN-BRUSSELS-CAIRO-CALCUTTA-CASABLANCA-CHICAGO-COLOMBO-DAMASCUS-DELHI-DHAHRAN-DOHA-DUBAI
منذ ٣٠٠٠ عام تعاقبت على الأردن سلسلة من الحضارات التي أكسبته ميزة خاصة في طريقة إكرام ضيوفه وحسن معاملتهم ....
واليوم ونحن على أبواب الألفية الثالثة فإن المسافرين مع الملكية الأردنية على درجة كراون أو الدرجة السياحية الى محطاتنا التي تزيد عن خمس وأربعين محطة ، يجدون من الرعاية وكرم الضيافة ، على الأرض وداخل الطائرة ، ما يؤكد استمرار التواصل الحضاري بين ماضي الأردن العريق وحاضره الزاهر.
ROYAL JORDANIAN
نربط القارات من مهد الحضارات
http://www.rja.com.jo
FRANKFURT-GAZA-GENEVA-HAIFA-ISTANBUL-JAKARTA-JEDDAH-KARACHI-KUALA LUMPUR-KUWAIT-LARNACA-LONDON-MADRID-MOSCOW-MUMBAI-MUSCAT-NEW YORK-PARIS-RIYADH-ROME-SANAA-SHANNON-TEL AVIV-TRIPOLI-TUNIS-VIENNA

البحرين والتعرفة الجمركية الموحدة: ميزان الأرباح والخسائر



المنامة - الإقتصاد والأعمال

لا شك في أن إنجاز ملف الإتحاد الجمركي الذي تعثّر تحقيقه منذ العام 1981 حينما أقرّت الإتفاقية الإقتصادية الموحّدة بين الدول الأعضاء خلال القمة الخليجية الثانية التي استضافتها الرياض، يعتبر أهم انجازات القمة العشرين التي استضافتها الرياض مؤخراً، ما يضفي مصداقية أكبر على هذه الإجتماعات وأهميتها في تذليل كافة العراقيل التي قد تواجه مسيرة التكامل الإقتصادي الخليجي. فلقد أقرّ المجلس الأعلى لقادة دول مجلس التعاون البدء بالعمل في الاتحاد الجمركي لدول مجلس التعاون على أن تقوم الدول بتعديل رسومها الجمركية الحالية تدريجياً ولغاية العام 2005 أو دفعة واحدة لتصبح بواقع (5،5 في المئة) على السلع الأساسية، و(7،5 في المئة) على بقية السلع وذلك طبقاً لتصنيف السلع (سلع معفاة، سلع أساسية، بقية السلع) وتكليف لجنة التعاون المالي والإقتصادي باستكمال كافة الخطوات والإجراءات المتبقية لبدء العمل في الاتحاد الجمركي.

ان الطريق الطويل الذي اتخذه مسار التداول والإتفاق بشأن الجدار الجمركي الخليجي الموحّد يعكس حقيقة انه أياً كانت النسب الموحدة للتعرفة الجمركية المتفق عليها، فإنها سوف تفرز فريقين الأول مستفيد منها والثاني متضرر. وتعتبر البحرين على رأس قائمة الفريق الثاني حيث اعتبر أميرها الشيخ **حمد بن عيسى آل خليفة** بعد إقرار الإتفاقية ان بلاده قدمت تضحيات كبيرة للتوصل إلى هذا القرار. وقبل التعرّف على ميزان الأرباح والخسائر البحريني بشأن التعرفة الجمركية الموحّدة، هنا نظرة سريعة على المسلسل التاريخي والذي استمر نحو 17 عاماً حتى تمّ التوصل لهذه التعرفة.

مسار شاق

اعترض سبيل التوصل إلى التعرفة الجمركية الخليجية الموحّدة مسلسل طويل من العقبات، إذ كان يفترض طبقاً للبند الرابع من الإتفاقية الإقتصادية الموحّدة التي صادقت عليها جميع الدول الست ان يتم تطبيق التعرفة الجمركية الموحّدة تدريجياً خلال خمسة أعوام، إلا أن ذلك لم يحدث واستمرت جميع الدول في تطبيق الجزئية المتعلقة بالحد الأدنى (4 في المئة) والحد الأعلى (20 في المئة).

وخلال السنوات اللاحقة تعثّرت جميع المحاولات المبذولة لاتمام مشروع الوحدة الجمركية، بل أن المشروع طاوله الخمول خلال السنوات الأولى التي أعقبت التوقيع على الإتفاقية الإقتصادية الموحّدة في العام 1981 حتى جاءت القمة الثامنة التي استضافتها الرياض في العام 1987 لتعيد تنشيط المشروع مجدداً عبر الإعلان الصادر في ختام القمة، والذي أكد على الإسراع في استكمال الإجراءات اللازمة للسوق الخليجية المشتركة من خلال إكمال توحيد فئات ومستويات التعرفة الجمركية إتجاه العالم الخارجي، وتوجيه لجنة التعاون المالي والإقتصادي لإستكمال مشاوراتها في هذا الخصوص.

وعاد الإهتمام بالوحدة الجمركية في قمم الخليج اللاحقة بدءاً من قمة المنامة 1988، حيث تمّ إعطاء مهلة لمدة عام لمتابعة المشاورات بين وزراء المال والإقتصاد، وفي دورة مسقط تمّ الإتفاق على توحيد التعرفة خلال مدة أقصاها ثلاث سنوات وتشكيل فريق من الخبراء والمختصين لإجراء دراسات حول آثار توحيد التعرفة على بعض الأنشطة مثل إعادة التصدير، الصناعات الناشئة، الإتجاه العالمي لتحرير التجارة، نشوء التجمعات الإقتصادية، والمفاوضات مع الدول والمجموعات الأخرى، وأعقب ذلك دورة الدوحة 1990 التي تمخّض عنها تكليف لجنة التعاون المالي وضع برنامج لاستكمال إنشاء السوق المشتركة بين الدول الأعضاء والاتفاق على سياسة تجارية موحّدة.

بعد هذه القرارات ترقّب الجميع أن يشهد العام 1993 إتفاقاً بشأن الوحدة الجمركية، إلا أن ذلك لم يحدث. فقد خرجت الدورة الرابعة عشرة التي استضافتها الرياض في 1993 بقرار يمنح لجنة التعاون المالي مزيداً من الوقت للإتفاق على تعرفة جمركية موحدة، من دون أن يتم تحديد هذه المهلة، غير ان القمة السادسة عشرة التي عقدت في مسقط العام 1995 تناولت الموضوع من جديد، وقررت عقد إجتماع مشترك بين المجلس الوزاري الذي يضم وزراء الخارجية ولجنة التعاون المالي لإيجاد حل ينسجم مع ما ورد في الإتفاقية، وتكليف وزراء المال تقديم خيارات تساعد للوصول

إلى اتفاق، واستكمال تصنيف السلع.

وفي قمة الدوحة 1996 طالب القادة الأمانة العامة بوضع برنامج زمني لاجتماعات اللجنة الفنية، ومتابعة الإجراءات ذات العلاقة بالاتحاد الجمركي مثل نقطة الدخول الواحدة، وآلية التحصيل المشترك للرسوم، والقواعد الموحّدة لإعادة الرسوم على السلع الأجنبية المعاد تصديرها خارج دول المجلس، وتتابع الإهتمام بذلك خلال قمة الكويت 1997، وقمة أبو ظبي 1998، وهذه الأخيرة أسفرت عن قرارات كانت الأبرز في هذا الاتجاه، وهي تحديد برنامج زمني واضح لإقامة الاتحاد الجمركي وبدء العمل فيه اعتباراً من آذار/ مارس 2001، وإنهاء الإتفاق على تعرفة جمركية موحّدة في فترة أقصاها كانون الأول/ديسمبر 1999.

منطقة التجارة الحرة

ولا تقتصر الهموم الإقتصادية الخليجية على موضوع الوحدة الجمركية، إذ تتفاوض الدول الست منذ سنوات للوصول إلى إتفاقية مع دول المجموعة الأوروبية بشأن منطقة التجارة الحرة لتحرير الصادرات الخليجية إلى الأسواق الأوروبية من الرسوم الجمركية، والقيود الأخرى، إلا أن الجانب الأوروبي يشترط على الدول الخليجية الإتفاق على تعرفة جمركية موحّدة قبل توقيع مثل هذه الإتفاقية. وتسعى الدول الخليجية منذ ثماني سنوات لإقناع الجماعة الأوروبية بتخفيض الجمارك على منتجاتها من البتروكيميائيات، والتي تصل إلى 14 في المئة، رغم ان 41 في المئة من الصادرات الأوروبية التي تدخل إلى أسواق مجلس التعاون الخليجي معفاة من الضرائب و48 في المئة منها يدفع عليها رسوم بنسبة تصل إلى 7 في المئة.

ورغم إنجاز مشروع الوحدة الجمركية بين دول مجلس التعاون الخليجي، إلا انه يمكن القول بأن الدول الست خسرت كثيراً بسبب التأخير الذي صاحب المشروع، فقد كان يمكن لها ان تجني العديد من الفوائد في ما لو تمّ إنجاز هذا الإتحاد في منتصف الثمانينات، أو على الأقل كان يمكن لهذا المشروع ان يمنحها فرصة التأقلم مع مقتضيات العولمة الحالية، ومنظمة التجارة العالمية التي تضم حالياً أربعاً من الدول



الخليجية هي: الإمارات، البحرين، قطر والكويت، في الوقت الذي ما زالت فيه السعودية وعمان تتفاوضان للدخول في عضوية المنظمة.

حسابات البحرين

من المعروف ان الرسوم الجمركية في البحرين تعتبر هي الأعلى بين نظيراتها من الدول الخليجية الأعضاء لدول مجلس التعاون الخليجي، حيث تراوح نسب الرسوم المطبقة ما بين 8 في المئة على السلع الضرورية إلى 20 في المئة على السلع الكمالية. ووفقاً لميزانية الدول لعام 1999 تقدّر العائدات من هذه الرسوم بنحو 64 مليون دينار أي ما يعادل تقريباً 11،3 في المئة من إجمالي الإيرادات المقدرة بنحو 566 مليون دينار. وان تطبيق التعرفة الجمركية الخليجية الموحّدة سوف يخفض متوسط هذه الرسوم من 14 إلى نحو 7 في المئة في المتوسط. وبالتالي، فإن هذا يعني أن العوائد البحرينية من الرسوم الجمركية سوف تنخفض بنسبة النصف أي نحو 32 مليون دينار (85 مليون دولار) وهو مبلغ ضخم بالنسبة للموازنة البحرينية.

وستحاول البحرين الإستفادة قدر الإمكان من الفترة الإنتقالية التي أتاحها القرار الخليجي لتجاوز خسائر خفض الرسوم الجمركية بوسائل أخرى. وهنا يؤكد مسؤول في وزارة المالية والإقتصاد الوطني البحرينية ان الوزارة تعكف بالتنسيق مع شؤون الجمارك والموانىء على إعداد دراسة شاملة لوضع قرار قمة مجلس التعاون في شأن التعرفة الجمركية الموحّدة موضع التنفيذ، وذلك بإعداد جدول زمني للفترة الإنتقالية، بحيث تشمل نسب الرسوم الجمركية والسلع التي يمسها التخفيض

الجمركي، وذلك من منطلق الإستعداد للتطبيق الشامل للتعرفة الموحّدة من قبل دول المجلس.

ويرى هذا المسؤول ان القرار انطوى على بعض الترتيبات التي تخفّف من حدة الخسائر التي ستتكبدها البحرين من جرّاء تخفيض التعرفة الجمركية، ومن هذه الترتيبات:

– الترتيبات الخاصة بالإتفاق على العمل بنقطة الدخول الواحدة لواردات دول المجلس ما يعني ان أي سلع تستورد عن طريق أي دولة خليجية سوف تصل بالنهاية إلى المستهلك في البحرين، يجب أن يكون للبحرين حصة في الرسوم المحتسبة عليها.

وبناءً على ما سبق فإنه يجب الإتفاق أيضاً على آلية التحصيل والتوزيع المشترك للإيرادات الجمركية.

كذلك بالنسبة للترتيبات المنظمة لإعادة الصادرات والتي يجب أن تعامل في هذه الحالة كما تعامل السلع الخاضعة لتقاسم الإيرادات الجمركية المحتسبة عليها.

وعلى الرغم من الخسائر المتوقعة، يرى بعض المحللين الإقتصاديين في البحرين ان قرار توحيد التعرفة الجمركية له جوانب إيجابية بالنسبة للإقتصاد البحريني ومنها:

– استفادة المواطنين وغير المواطنين في البحرين من قائمة السلع والبضائع المعفية تماماً من أية رسوم جمركية والتي تشتمل على المواد الغذائية الإستهلاكية الرئيسية كالأرز والسكر والألبان والأدوية العلاجية وألخ... ما سينعكس إيجاباً على انخفاض مستوى أسعار هذه البضائع والسلع، الأمر الذي من شأنه أن يؤدي إلى تحسين المستوى المعيشي للمواطنين.

– استفادة المواطن من تخفيض الرسوم الجمركية على سلع أخرى كالسيارات والأجهزة الكهربائية والإلكترونية والملابس والأثاث.

– إلغاء الإزدواج في فرض الرسوم الجمركية على السلع والبضائع المعاد تصديرها بين دول المجلس وبالتالي استفادة كافة المواطنين من توحيد التعرفة الجمركية.

– الحفاظ على زيادة القدرة الشرائية في السوق المحلية عبر تشجيع الشراء من السوق المحلية.

– تشجيع وزيادة نشاط تجارة إعادة التصدير للعالم الخارجي. ■

اليمن «السعيد» على أبواب فورة

فرص استثمارية متنوعة وميناء عدن محرك أساسي

هل تنفس اليمن الصعداء على الصعد كافة لا سيما الاقتصادي منها بعد انحسار الضغوطات الأمنية؟ لطالما كان سعيداً ذلك اليمن القريب - البعيد عن محيطه العربي. القريب بتاريخه وعراقة شعبه والبعيد بخصوصياته لا سيما القبلية منها والحزبية.

التقت «الاقتصاد والأعمال» الوفد اليمني الذي زار بيروت مؤخراً ووقع اتفاقات تعاون اقتصادي وتجاري مع لبنان.

فرص ومعوقات

وحول طاولة ضمت مدير عام الهيئة العامة للاستثمار **عبد الكريم محمد مطير**، وعضو مجلس الأمة أحد أكبر رجال الأعمال في اليمن **محمد عبدو سعيد وسالم محمد عزان** رجل الأعمال العائد من السعودية إلى وطنه للاستثمار فيه بعد نتائج حرب الخليج الثانية.

أجمع ضيوف المجلة على القول إن الاقتصاد اليمني «بكر» وفرصه المتاحة هائلة خصوصاً أن الحكومة لا توفر جهداً إلا وتبذله لجذب الاستثمارات المحلية والعربية والأجنبية. ولا ينكر هؤلاء وجود بعض المعوقات أبرزها تخلف البنى التحتية الأساسية وآثار حروب الانفصال ثم الوحدة التي «هضمت» دولتين في واحدة مع كل ما ترتب على ذلك من فائض في عمالة القطاع العام وازدواجية التوجهات الاقتصادية والأنظمة الإدارية. فإذا كادت ألمانيا أن تنوء تحت أعباء الوحدة اقتصادياً فكيف ببلد موارده قليلة واستقلاله حديث مثل اليمن.

مطير: حوافز وفرص

ورداً على سؤال حول حوافز الاستثمار في اليمن قال **مطير**: «الحوافز متعددة وتتسم ببساطة الإجراءات والتعامل مع جهة واحدة وهي الهيئة العامة للاستثمار التي تعمل كنافذة واحدة لإجراءات الجمارك والضرائب والجوازات والهجرة والصناعة والتجارة والتموين والصحة والسياحة الخ... والإجراءات تتم بسرعة وتعاون كاملين بين كافة المعنيين».

■ هل يعني ذلك أن لا روتيناً إدرايا في اليمن؟

□ إذا كانت الملفات جاهزة يستطيع المستثمر الحصول على ترخيص خلال ساعات.

■ ما هو مدى الإقبال على الهيئة العامة للاستثمار؟

□ تم الترخيص منذ آذار/مارس 1992 وحتى نهاية تشرين الأول/أكتوبر 1999 لنحو 3129 مشروعاً بكلفة مقدارها 495 مليار ريال يمني (في العام 1992 كان الدولار يساوي 4,5 ريالات)، وفي العام 1994 بعد الحرب والتضخم تأثر الريال اليمني وهو يراوح بين 150 إلى 160 ريالاً للدولار الواحد.

■ ما هي القطاعات التي تم التوظيف والإستثمار فيها؟

□ تركزت الاستثمارات في الزراعة والصناعة والسياحة والتعليم والصحة.

■ ماذا عن الاستثمارات الأجنبية؟

□ لا زالت محدودة. غالبيتها ليمنيين أو مغتربين يمنيين في بعض الدول العربية والأجنبية.

■ ما هي الخطوات التي تقومون بها لجذب الإستثمار الأجنبي؟

□ لدينا خطة حالياً للترويج داخلياً وخارجياً. ونغتنم فرصة المؤتمرات الدولية ونوزع وثائق متعلقة بالحوافز والفرص المتاحة. وسفاراتنا تعمل على نشر وتوزيع تلك الوثائق، ونقوم بنشر إحصائية شهرية وربع سنوية وسنوية عن الاستثمار في اليمن ويوجد صحيفة عبر الإنترنت.

■ ما هي أهم الفرص المتاحة حالياً؟

□ اليمن «بكر» في مختلف المجالات. وعدد سكانه نحو 17 مليون نسمة. موقفنا جاذب للعديد من المستثمرين بحكم قربنا من القرن الأفريقي ونقع على الخط البحري الدولي، لذا نرى أنه يجب استغلال كل ذلك إضافة إلى التسهيلات والإعفاءات التي يكفلها قانون الاستثمار اليمني.

■ ماذا عن تطور البنى التحتية لديكم؟

□ من بعض الصعوبات التي يواجهها المستثمر عدم وجود بنية تحتية في بعض الأماكن والأقاليم. لكن خطة وزارة الصناعة والهيئة العامة للاستثمار تشمل إقامة 3 مناطق صناعية كبيرة إحداها بين مثلث محافظات عدن ولحج وأبين وأخرى في حضرموت وثالثة في محافظة الحديدة. بدأنا عملية تخطيط هذه المناطق وأجريت الدراسة ونحن بصدد وضع اللمسات الأخيرة لاستكمال الإجراءات. ونتطلع إلى مشاركة القطاع الخاص في مشروعات البنى التحتية في هذه المناطق ولا بأس إذا طال ذلك كل المشروعات فيها.

■ أي مشروع للخصخصة اعتمدتم؟

□ تم إصدار قانون لذلك ونتجه إلى خصخصة معظم المؤسسات العامة الصناعية والسياحية وغيرها. فهناك خطة متكاملة وتم تحديد جهة مسؤولة عن الخصخصة وتعمل وفقاً للقانون. ونحن نتوسع في عملية توقيع اتفاقات تشجيع الاستثمار وحمايته مع مختلف بلدان العالم الشقيقة والصديقة. وخطت اليمن خطوات كبيرة في اتجاه السوق المفتوحة وترّحب بأي تجارة دولية حيث لا قيود تذكر. فالجمارك تعرفتها محدودة ذات 5 فئات أقصاها 25 في المئة وأدناها 5 في المئة للمواد الخام للمشاريع الإنتاجية، وهناك إعفاءات للمواد الغذائية والمواد اللازمة لحياة السكان وغير ذلك.

■ ما هي أبرز الصناعات الناشطة؟

□ الصناعات الغذائية والصابون ومختلف السلع المتعلقة بالاستهلاك اليومي.

■ ماذا على الصعيد المصرفي؟

□ توجد لدينا العديد من المصارف العربية والدولية البنك العربي، البنك اليمني الكويتي، أندوسويز ونعمل على تأسيس بنك يمني خليجي لتمويل التجارة والاستثمار. ومعظم المستثمرين الأجانب فيه من الإمارات العربية المتحدة.

■ ماذا أعددتم لتنمية الزراعة؟

□ الحكومة مهتمة كثيراً بالزراعة، ونحن في الهيئة العامة للاستثمار نولي هذا



من اليمن: سالم محمد عزان، عبد الكريم محمد مطير ومحمد عبدو سعيد

القطاع أولوية.

■ كيف تم الاتجاه نحو اقتصاد السوق؟

□ أردنا إرساء نظام اقتصادي سليم بعيد عن الهزات التي قد يتعرض لها أي اقتصاد موجه. فاليمن اجتاز مراحل صعبة قبل تحقيق الوحدة بين الشمال والجنوب (1990). وكان للوحدة تأثير كبير على الجانب الاقتصادي حيث تم امتصاص عدد كبير جداً من الموظفين الذين كانوا يعملون في المناطق الجنوبية ضمن إطار دولة الوحدة. وبعد ذلك استمرت فترة المماحكات السياسية التي أثرت أيضاً على الاقتصاد اليمني، ثم كانت حرب الانفصال وقبلها آثار حرب الخليج التي تمثلت بعودة أكثر من مليون يمني إلى الوطن كل ذلك أثرّ سلباً. وبعد ذلك خطونا خطوات جبارة وتعاونا مع المؤسسات الدولية والدول الشقيقة والصديقة للتغلب على المشكلة، وتم تخفيض المديونية بنسبة 6 في المئة عبر نادي باريس وعبر العلاقات والاتفاقات الثنائية مع الدائنين. وكان للاتحاد السوفياتي أكثر من 6 مليارات دولار كديون علينا والدين الإجمالي بلغ 9 مليارات، وإجمالي الناتج لا يتعدى 3 مليارات، علماً أن لدى اليمن طاقات أكبر بكثير وهذا يدل أيضاً على أن اقتصادنا «بكر» ويستوعب المزيد، لاسيما بعدما قامت الحكومة بتثبيت إجراءات الإصلاح المالي والاقتصادي والاداري، وإلغاء رخص الاستيراد ورفع سعر الفائدة، وإيقاف طبع العملات وإصدار أذونات الإصدار والخزانة. وتم رفع الدعم التدريجي عن بعض المواد الغذائية والخدمات الرئيسية التي كانت تقدمها الحكومة. وكان لهذه الإجراءات العديد من التبعات والمشكلات التي تمت محاصرتها بالتعاون مع البنك الدولي وصندوق النقد فتم التعويض على الإفراد والذين تأثروا كثيراً بهذه الإجراءات.

وتحسّن الاقتصاد تدريجاً بعد ذلك، واستقر سعر صرف العملة خلال السنوات الأخيرة، الأمر الذي شجع الاستثمار. أما برنامج الإصلاح الإداري فهو قيد التنفيذ.

سعيد: المعوقات

أما رجل الأعمال **محمد عبدو سعيد** فتحدث عن أبرز معوقات الاستثمار؟ فأجاب: اليمن بلد حديث العهد في مظاهر النشاط الإقتصادي المتطور. فبعد الثورة والاستقلال بأعوام عدة كان الانفصال ثم الحروب المتتالية التي كبدت الدولة مبالغ طائلة.

عمر الاقتصاد اليمني أقل من 30 سنة تخللتها المشكلات الأمنية التي أضعفت فرص النمو والتطور لأن الدولة كانت مشغولة بتثبيت أوضاع الأمن والحكم ولم تعطِ أي حوافز للاستثمار والأعمال. ورافق قيام الدولة المد الشيوعي والاشتراكي والتأميم كل ذلك حاصر عمل القطاع الخاص الذي لم يحصل على الفرصة الكافية ليثبت وجوده. وهذا يفسر هجرة بعض رجال الأعمال إلى دول الخليج وغيرها.

إلى ذلك يضاف انعدام البنية التحتية الضرورية المشجعة للاستثمار (الطرقات، المياه، الكهرباء الاتصالات العمالة المدربة...). وفي ما يتعلق بالمال فقد كان النظام المالي والمصرفي غير مناسب لتشجيع الاستثمار وربما إلى يومنا هذا فصعب جداً الاقتراض لأن نسب الفائدة مرتفعة وهي تصل إلى 22 في المئة حالياً. وبعد أن توحدت الدولة حصلت تغييرات عالمية اقتصادية كبيرة كان اليمن بعيداً عن إمكان مجاراتها في الانفتاح والعولمة، فاقتصادنا غير منافس ولم تعطَ لنا فرصة التكافؤ لأن العالم لا ينتظرنا كما لا ينتظر غيرنا. ومع ذلك شهدنا خلال الفترة الماضية قيام استثمارات يمنية في الصناعة والسياحة والخدمات من قبل كبار رجال الأعمال الذين بدأوا أعمالهم منذ الستينات وتوطدت لهم خبرة وعلاقات. أما بالنسبة للمستثمرين الجدد فظروفهم أصعب ومشكلاتهم أكبر. ونحن نتطلع إلى دولة قوية تقمع كل أعمال الشغب والإخلال بالأمن حتى نشعر بالاستقرار المشجع للأعمال.

ومن المشكلات التي تواجهنا ضعف القضاء، وقد تنبهت الدولة لذلك وتعمل على تحسين سير عمله حتى يتسنى للمستثمر الاطمئنان إلى ماله وأعماله.

■ ما هي الميزة التفاضلية لليمن؟

□ في اليمن اكثر من 17 مليون نسمة وهو الأكبر في منطقة الخليج سكانياً والموقع الفريد لليمن ميزة تفاضلية لا تنافسه فيه أي منطقة أخرى محيطة. ونحن على الخط الملاحي الدولي إضافة إلى ذلك يوجد لدينا أكثر من 350 كلم على البحر الحمر والبحر العربي وخليج عدن والمحيط الهندي. ولدينا 3 مناخات: حارة ومتوسطة الحرارة وباردة وهذا يوفر فرص استثمارية زراعية وسياحية. ونضيف توفر اليد العاملة الرخيصة التي باتت مدربة بمساعدة الدولة، وهناك في مناطق كثيرة في أفريقيا والخليج العربي مغتربون يمنيون يمثلون بلدهم خير تمثيل تجاري.

وبعد الانتخابات الرئاسية الأخيرة تعزز الاتجاه إلى تقوية القضاء وتفعيله، وكلنا أمل حالياً في رؤية اليمن نقطة جذب استثمارية لا مثيل لها في المنطقة لا سيما بعد البدء بتحديث البنية التحتية بقروض ومساعدات خارجية. وبدأت معاهدنا ومدارسنا بتخريج مهنيين وفنيين وأنشئ لذلك وزارة متخصصة (العمل والتدريب المهني) وهذا يساعد المستثمر على إيجاد عمالة ماهرة.

إلى ذلك فاليمن منطقة مناسبة جداً للتخزين والترانزيت فتأتي البواخر الدولية الضخمة إلى ميناء عدن لتفرغ حمولتها التي يعاد تصديرها إلى المناطق المجاورة حسب الطلب والحاجة.

في ميناء عدن انتهت أعمال المرحلة الأولى وهناك شركة سنغافورية تعمل لإنجاز الدراسات اللازمة لإنشاء منطقة صناعية كبيرة في المنطقة الحرة في عدن التي ستكون منطلقاً للمستثمرين الأجانب لغزو أسواق قريبة لا سيما في أفريقيا الشرقية التي تستوعب الكثير من السلع لأنها تعد نحو 200 مليون نسمة. وبين عدن والقرن الأفريقي مسافة ساعة إبحار على الأكثر.

وحددت الصناعات المطلوبة في المرحلة الأولى وهي صناعات خفيفة، وفي المرحلة الثانية صناعات أكثر تطوراً وتعقيداً. ■



أمام
خريطة مسؤولياته

التزامه بإيديولوجية كمال جنبلاط ارتبط بتسلّمه مراكز قيادية في الحزب التقدمي الاشتراكي ومقعداً وزارياً في الحكومة اللبنانية، واستمرّ هذا الالتزام لحين اغتيال جنبلاط. أما التزامه المهني فارتبط بشركة واحدة منذ دخوله معترك الحياة واستمرّ بالزخم نفسه رغم بلوغه سن التقاعد القانوني. هذا باختصار هو عباس خلف، وزير الاقتصاد والتجارة الأسبق، الرئيس التنفيذي الإقليمي للمجموعة الأميركية الدولية «AIG» ورئيس أميركان لايف «أليكو» في الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا.

حديث «الاقتصاد والأعمال» مع عباس خلف عاد بالذاكرة 45 سنة حافلة بنشاطات شخصية ومهنية وإدارية وحزبية وإيديولوجية وحتى روحانية و غذائية.

المشوار المهني بدأ العام 1955، أي مباشرةً بعد تخرّجه من الجامعة الأميركية في بيروت بشهادة بكالوريوس في إدارة الأعمال. وكان عندها يقطن مع أهله في منطقة الصنائع في بيروت، فنصحه جاره د. إسكندر حتي المدير الطبي لشركة «أميركان لايف» بتقديم طلب للشركة التي انضمّ عباس خلف إليها وتدرّج فيها لفترة 45 عاماً وصولاً إلى منصب رئيس الشركة في الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا

المحامي أو الزميل

لو قُدّر لـ عباس خلف أن يبدأ مسيرته المهنية مجدداً لاختار مهنة المحاماة أو الصحافة كونهما أحب مهنتين إلى قلبه، وبعكس المألوف عادةً فهو يهوى قضاء الوقت مع المستشارين القانونيين في الشركة. أما بالنسبة للصحافة فكان على وشك استلام مهمة رئاسة تحرير جريدة «الأنباء» التابعة للحزب لو جرى تحويلها من أسبوعية إلى يومية.

ابتداءً من أقسام تقييم المخاطر فالمطالبات فالتأمين الجماعي إلى مدير قسم شؤون الموظفين والعلاقات العامة، وشكّلت تجربة خلف في هذا القسم أولى المحطات المهمة في حياته المهنية واضعاً، مع مساعدين له، أسساً علمية للتوظيف ومحدداً مهام الموظفين بتفاصيلها ما شكّل دفعاً مهماً لتطور نشاط الشركة التي كانت تتبع حينها مركزية الإدارة بالنسبة لأنشطتها في بلدان المنطقة. وعليه، كان مكتب بيروت يشكّل نقطة الارتكاز في المنطقة. أما المكاتب الأخرى فكانت مهمتها تنحصر بأنشطة البيع. ونتيجةً لتميّز عباس خلف المهني عيّن العام 1969 مديراً للعمليات التأمينية وعضواً في اللجنة التنفيذية لمكتب الشرق الأوسط الإقليمي، وكان أصغر الأعضاء سناً في اللجنة فعيّن، بحسب العرف السائد، سكرتيراً لها. واستمرّ خلف في هذا المنصب حتى أواخر 1974، حين عيّن وزيراً في حكومة الرئيس رشيد الصلح، توقف بعدها عن ممارسة نشاطه المهني. ومع اشتعال الحرب في لبنان استقالت الحكومة العام 1975، فعاود عباس خلف استكمال مسيرته

المهنية مع شركة «أميركان لايف»، التي احتفظت له بمنصبه طوال غيابه عنها.

العام 1976، عيّن عباس خلف مديراً للعلاقات العامة والعلاقة مع الحكومات وممثلاً للشركة الأم AIG في منطقة الشرق الأوسط. عندها قامت علاقة متينة بينه وبين رئيس مجلس إدارة أليكو، نائب الرئيس التنفيذي لشركة AIG، جورج أبو زيد (أميركي من أصل لبناني)، الذي قال لـ خلف: «لماذا لم يطلب إليك استلام مناصب إدارية على مستوى المنطقة بدل أن تُهدر طاقاتك في إدارة الأقسام المختلفة». وفعلاً عُرض على خلف استلام منصب مدير إقليمي لشركة أليكو – الشرق الأوسط في الوقت الذي شاءت الصدف أيضاً أن يكون توقيت الطلب مؤاتياً له بعد أن أنهى نشاطه في الحزب التقدمي الاشتراكي مع اغتيال كمال جنبلاط، ما جعله يتفرّغ لمتطلّبات المنصب الجديد على مستوى المنطقة، حيث توسعت أعمال أليكو وافتتحت فروعاً جديدة لها وحُوّلت الفروع القائمة إلى عمليات مستقلة بذاتها. وتقديراً لنشاطه، تلاحقت الترقيات على خلف، فعيّن العام 1979 نائب رئيس مقيم لـ أليكو الشرق الأوسط، ثم في العام 1983 نائب رئيس أول، إلى أن تمّ انتخابه العام 1987 عضواً في مجلس إدارة أليكو (العالمية). وهو أول عضو عربي في هذا المنصب وثاني عضو غير أميركي بعد عضو المجلس الياباني (علماً أن لشركة أليكو نشاطاً كبيراً في السوق اليابانية).

ولم تكن هذه المرحلة سهلة بالنسبة لـ خلف ولشركة أليكو في لبنان، فظروف الحرب فرضت نزوح أليكو عن لبنان مرات خلال 78–80، حين انتقل المكتب الإقليمي إلى أثينا هرباً من جحيم المعارك في لبنان، ثم إلى الأردن، خلال 82–83 إثر الاجتياح الإسرائيلي للبنان، ثم إلى قبرص لفترة 12 عاماً. ولم يرجع خلف إلى بيروت إلا في العام 1996 بعد التأكّد من عامليّ الأمن والاتصالات الأساسيين لممارسة النشاط الإقليمي من لبنان.

العام 1989 شهد إعادة هيكلة جغرافية

Tribute to Abbas Khalaf
Alico Middle East/Africa
"In Recognition of 35 Years of Distinguished Service"

In recognition of a career of distinguished service, this certificate commemorates Abbas M. Khalaf's 35th anniversary with Alico.

During Abbas M. Khalaf's remarkable career he has held many management positions. He worked at Alico's Middle East Regional Office in Beirut as Senior Underwriter, Claims Supervisor, Head of the Group Department and Director of Personnel and Public Relations before being named Director of Insurance Operations in [illegible]. He was a member and the Secretary of the Executive Committee in the Middle East Regional Office.

In 1974 and 1975 he served in the Lebanese Government as Minister of Economy and Trade. In 1976, he became Alico's Director of Government and Public Relations and AIG's representative in the Middle East.

In 1977, Abbas became Regional Director for Alico Middle East, and in 1979, he was appointed Resident Vice President, Middle East. In 1983, he was named Senior Vice President, Middle East. He was elected to Alico's Board of Directors in 1987. Abbas has held the position of President, Middle East/Africa since his appointment in [illegible].

During Abbas M. Khalaf's tenure, Alico's Middle East operations have undergone dramatic growth and change. Abbas M. Khalaf's aspirations of [illegible] reality. Abbas has shown that if we hold to the purpose we share, vision becomes action. Abbas has led by example and has shown others how leadership lives by its values.

Abbas M. Khalaf has made his mark on AIG's global family by convincing people that they have something to offer and gifts to share.

Congratulations to Abbas M. Khalaf on 35 years of dedication and commitment. We appreciate and remember all you have done for Alico in years gone past.

We thank your family for their support of you and of Alico. We know that your association with and contribution to Alico will continue in the future as it has in the past.

شهادة تقدير لعباس خلف
لمناسبة مرور 35 عاماً على خدمته في الشركة
موقعة من رئيسي مجلس ادارة AIG واليكو



أيام الوزارة (الثاني من اليمين)

الوزير - الإداري - الحزبي

انتسب عباس خلف إلى الحزب التقدمي الاشتراكي العام 1953 بعد أن تعرّف إلى كمال جنبلاط، وفي العام 1957 عيّن مفوضاً للشؤون الخارجية في الحزب، ثم أميناً عاماً في العام 1961، فنائباً للرئيس للشؤون الخارجية العام 1966، ثم ممثلاً للحزب التقدمي الاشتراكي، وزيراً للاقتصاد والتجارة العام 1974 في حكومة الرئيس رشيد الصلح خلفاً للدكتور نزيه البزري الذي قال له حينها: «شو بدّك بها الوزارة، ما فيها شغل، إنها إسم على غير مسمى»، فأجابه خلف بأنه سيحاول أن يعطي نتيجة فيها. التزم في عمله الوزاري بالبرنامج المرحلي للإصلاح السياسي في الحركة الوطنية والحزب التقدمي، وطبّق في الوزارة ما تعلّمه ونفّذه في حياته المهنية من أساليب الادارة العلمية ما تسبّب له في خصومات، بعد أن فتح أبواب التوظيف لذوي الجدارة وحملة الشهادات وفيهم من كان محرماً عليهم الوظائف الحكومية نظراً لخلفياتهم الحزبية والسياسية. وواجهته مشكلة فقدان المواد المدعومة من السوق، خصوصاً السكر، بسبب التهريب والتخزين من قبل بعض التجار، فشنّ عليهم حرباً شرسة، واستحدث البطاقة التموينية الشهيرة كوسيلة رقابة للتأكّد من أن المواد المدعومة تصل إلى المستهلك دون سواه، فجابهته مقاومة ضارية مدعومة من قبل التجار وجماعات الاحتكار الذين حاولوا تسييس الأزمة، باتهامه بمحاولة إجراء مسح إحصائي لسكان لبنان تحت غطاء البطاقة. وقوّى خلف جهاز مراقبة الأسعار في الوزارة وعززه

عباس خلف المهني قدوة لدى أولاده الثلاثة

ابنه البكر ميشال، تخصص في الهندسة الإلكترونية، ثم في إدارة الأعمال (ماجستير)، وعمل في أليكو لمدة 11 عاماً في كل من أميركا وفرنسا والباهاماس وإيطاليا إلى أن استقر في مصر نائباً لرئيس مجلس الإدارة ومديراً عاماً لـ أليكو – مصر.

وابنته رلى تخرّجت بشهادة ماجستير في العلاقات الدولية من جامعة كولومبيا في أميركا وعملت في المجال الإعلامي أولاً في فوربس، ثم في Institutional Investor إلى أن استقرّت في صحيفة «فايننشال تايمز» في لندن محررةً لشؤون الشرق الأوسط.

أما ابنه الثالث، سامر، فتخرج ايضاً من جامعة كولومبيا بشهادة ماجستير في ادارة الأعمال ويشغل حالياً منصب رئيس قسم أسواق رأس المال في البنك اللبناني المتحد(UBL).

لتقسيم المناطق العالمية لأنشطة أليكو وتأسيس قسم جديد لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا، عيّن **عباس خلف** رئيساً له. وقد زاد هذا القسم الجديد من فعالية أليكو في المنطقة.

وكانت المحطة الأخيرة المهمة التي شهدتها مسيرة **خلف** المهنية العام 1996 حين قرر رئيس مجلس إدارة AIG استحداث مناصب إقليمية برتبة رئيس تنفيذي إقليمي للمجموعة، بهدف التكامل بين أنشطة الشركات التابعة للمجموعة (وعددها نحو 350 شركة) ضمن الأقاليم الجغرافية التي تعمل فيها. وعيّن **خلف** الرئيس التنفيذي الإقليمي لمجموعة AIG في المنطقة. وهو يشرف بصفته الجديدة هذه (إضافةً لمركزه في أليكو) من مكتبه في الطبقة التاسعة في مركز فردان 2000 في قلب بيروت، على أنشطة مجموعة AIG في بلدان الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا، ويلاحق عمليات أليكو في المنطقة بشكلٍ يومي. أما عمليات AIG فيستلم تقارير بشأن تطورها من المدراء الإقليميين والمحليين لشركات المجموعة. ويرفع تقريراً شهرياً مباشراً إلى رئيس مجلس إدارة AIG، ومقرّه نيويورك، يشمل وضع عمليات AIG في المنطقة. كما يجتمع خلف على الأقل مرتين سنوياً مع سائر الرؤساء التنفيذيين الإقليميين الثمانية لـ AIG حول العالم، إلى رئيس مجلس إدارة AIG موريس **غرينبرغ**، خلال غداء عمل يعقد في نيويورك، علماً أن **غرينبرغ** من أشهر رجال التأمين والاستثمار في العالم.

وفي إدارته للعمليات الواقعة ضمن منطقة صلاحياته، يتبع **عباس خلف** أسلوب التفويض والإدارة عن كثب (hands-on) في آن. فهو قسّم المنطقة إلى جزئين: MESA (الشرق الأوسط وجنوب آسيا) وMEAF (الشرق الأوسط وأفريقيا) وعيّن نائباً له في كل منطقة. كما أناط ببعض كبار المدراء الموجودين معه في المركز الرئيسي مهام ملاحقة العمليات في بضعة بلدان لكلٍ منهم، علماً أنه يوجد مدير عام لكل فرع تابع للمجموعة في كل بلد. وهكذا يفوّض **خلف**

بالكادرات البشرية التي نزل معها إلى الشارع أثناء تنفيذها الكشوفات على المحال وضبط المخالفات. في الوقت الذي ألغى الوسطاء والسماسرة في عمليات استيراد المواد المدعومة لصالح الوزارة، وتعاقد مباشرةً مع الموردين، ما فُسّر حينها من قبل البعض على أنه ضرب لمبدأ الأسواق الحرة. وشهدت البلد حينها حرباً كلامية عبر الصحف بين مؤيّد ومعارض لـ خلف الذي حقق كل هذه الإنجازات رغم الفترة القصيرة التي قضاها في الوزارة.

ومع اندلاع الحرب في لبنان، برز خلاف حاد بين بعض الوزراء ورئيس الحكومة، فتوجه رئيس الحكومة إلى مجلس النواب في أيار/ مايو 1975 وقدم استقالة حكومته، وبذلك انتهت فترة 7 أشهر قضاها عباس خلف في الوزارة.

العام 1977 اغتيل كمال جنبلاط فأصبح عباس خلف رئيساً للحزب التقدمي الاشتراكي بالوكالة، وقرر عندها أن يتخلّى عن نشاطه الحزبي، إلا أنه استمرّ في منصبه لحين إجراء الترتيبات اللازمة وانتخاب وليد جنبلاط رئيساً للحزب العام 1978.

ويعتبر خلف أن كمال جنبلاط أثّر به كثيراً على الصعد الفكرية والسياسية والأخلاقية والمناقبية والإيديولوجية والروحانية وحتى الغذائية. ويعتبر جنبلاط مدرسة في كل هذه الميادين، وهو رافقه في معظم رحلاته الخارجية ورآه في كل الظروف وتأثر بطريقة تعاطيه مع الملوك والرؤساء والمسؤولين بمنتهى احترام الذات والشجاعة الأدبية، والمصارحة. ويعتبر خلف أن سر نجاحه المهني نابع من تطبيقه مبادئه ومناقبيته الحزبية في عمله الوظيفي، فالأحزاب في نظره مدرسة في الانضباط والتخطيط والتنفيذ السليم. ويعتبر أن الحرب اللبنانية حطّت من قيمة الأحزاب وأنه من واجب المسؤولين إعادة إحياء الحياة الحزبية في البلد، إذ «لا بلد ديمقراطي في العالم من دون حياة حزبية».



خلف يتوسط نواب الرئيس والمدراء العامين وكبار الخبراء الفنيين العاملين في اليكو الشرق الاوسط وافريقيا وجنوب آسيا

صلاحياته لنائبيه وللمدراء الإقليميين في ما يتعلّق بإدارة الشؤون اليومية، بينما يتفرّغ هو لفتح أسواق جديدة وتنمية الأعمال ومراقبة أداء الفروع. وقد أدّى أسلوب الإدارة الناجح هذا إلى ارتفاع حجم أقساط أليكو – الشرق الأوسط، أفريقيا وجنوب آسيا 8 أضعاف من 37,5 مليون دولار العام 1979 إلى 301 مليون دولار العام 1999.

وفي الآونة الأخيرة ركّز خلف جهوده على فتح أسواق أساسية كبرى أمام «أميركان لايف» في المنطقة كان آخرها السوق المصرية التي دخلتها اليكو عام 1997 مع شركاء محليين بنسبة 49 في المئة وفق ما نص عليه القانون آنذاك. وتم تعديل القانون مؤخرا مما سمح لـ اليكو بزيادة حصتها إلى 71 في المئة. وشكّل دخول السوق المصرية تجربة ناجحة سجّلت أرباحاً في نهاية العام الثاني للتأسيس، وهو أمر نادر جداً في سوق التأمين على الحياة.

وكانت جهود خلف أثمرت بدخول «أليكو» إلى سوق باكستان العام 1995 وإلى تركيا العام 1988. ونظراً لصعوبة الدخول إلى السوق التركية حينها، أشرف خلف بنفسه على تفاصيل المفاوضات مع رئيس الحكومة والوزير المختص وراعى أدقّ التفاصيل لحين تأسيس الشركة ومباشرة أعمالها. ويعتبر خلف أسواق مصر وتركيا والسعودية من أكبر الأسواق الواعدة في المنطقة. كما يعتبر أن الوعي لأهمية التأمين ارتفع بشكل عام في معظم البلدان العربية وهو يدعو المسؤولين إلى مجاراة موجة الانفتاح والعولمة في قطاع التأمين أسوةً بالانفتاح الحاصل في قطاعات أخرى، فقطاع التأمين على الحياة، كما يقول خلف: «مهم جداً للاقتصاد الوطني وهو المدخل الأهم لتراكم المدخرات الوطنية وتوظيفها في خدمة الاقتصاد».

كما يناشد خلف الشركات المحلية في كافة الأسواق التي تعمل فيها مجموعة AIG الإفادة من خبراتها والتعاون معها لتطوير كادراتها ومنتجاتها التأمينية الخاصة عوض استهدافها ومحاربتها، داعياً هذه الشركات إلى تشكيل أدوات ضغط فاعلة تساهم في رفع مستوى صناعة التأمين في بلدان المنطقة. ■

سامي لحود

أليكو و AIG بالأرقام

أميركان لايف أنشورنس كومباني (اليكو) هي واحدة من أكبر شركات التأمين على الحياة في العالم. تأسست قبل 78 عاماً في شانغهاي – الصين ولديها حالياً نشاطات في 50 دولة تحت إشراف مكتبها الرئيسي في ويلمنغتون – ديلاوير في أميركا.

في نهاية شهر أيلول/سبتمبر 1999 بلغت موجوداتها 24،3 مليار دولار وأقساطها 6،2 مليارات وربحها التشغيلي 386 مليوناً وحجم التغطيات التأمينية على الحياة 216 ملياراً. ويمثل الشركة نحو 24 ألف وكيل ووسيط تأمين، وهي حائزة على تصنيف AAA من ستاندر اند بورز.

الشركة الأم هي AIG، أكبر مجموعة تأمينية مالية في العالم والشركة رقم 17 عالمياً بالنسبة للقيمة السوقية. تأسست العام 1919 ولديها فروع في 130 دولة. تبلغ موجوداتها نحو 259 مليار دولار وإيراداتها 30 ملياراً وأقساطها التأمينية لعام 1999، 8،6 مليارات ودخلها الصافي 3،74 مليارات.

ماذا بقي من الأمم المتحدة؟

الفرارجي: «لعبة الأمم» في منظمة التجارة العالمية



سعد الفرارجي

مصالح الدول العربية من منظمة التجارة العالمية (WTO) والتحديات التي تواجهها في ظل القطبية الأحادية من جهة واستمرار التشرذم العربي من جهة ثانية، شكّلت العناوين البارزة لحوار ساخن مع السفير سعد الفرارجي رئيس الوفد الدائم لجامعة الدول العربية إلى الأمم المتحدة في جنيف.

وبصفته تلك، اتّسع الحوار ليتناول التغير في دور ومهمات الأمم المتحدة ضمن المنظومة الإقتصادية الجديدة التي ترعاها WTO، وهنا الحوار:

العرب و «WTO»

■ بعد تعثر مفاوضات دورة «سياتل» لمنظمة التجارة العالمية، كَثُرَ الكلام حول ضرورة إعادة هندسة النظام الاقتصادي الدولي. كيف تنظر إلى ذلك، وكيف تحدّد مصلحة العرب من هذا التنظيم؟

□ مما لا شك فيه أن ما حصل خلال دورة «سياتل» يشير إلى أن أطرافه يبحثون عن مصالحهم. لكن ما يعنينا هو المصلحة العربية التي هي من مصالح الدول النامية والدول في طور النمو. وبالنظر إلى الخريطة العربية داخل المنظمة التي تضم 135 دولة، نجد أن 10 دول أصبحت أعضاءً فيها وكان آخرهم المملكة الأردنية و7 دول لا تزال في مراحل التفاوض قطع بعض منها أشواطاً مهمة وأخرى هي في بداية الطريق.

ولكن كمجموعة عربية داخل المنظمة– ولو أن نظامها لا يسمح بذلك– لدينا مصالح في تحرير التجارة. وقد طبّقنا، وإن بدرجات متفاوتة، برامج التحرير، والدول العربية برأيي لن تتضرّر من منظمة التجارة إذا ما كان المقصود فعلياً هو التحرير الاقتصادي فالتجاري.

أما على صعيد المجموعة، فقد باشرت جامعة الدول العربية ومنذ كانون الثاني/ يناير من العام الحالي بإنشاء منطقة التجارة الحرة العربية بأجل زمني مدته 10 سنوات. ونحن في كل ذلك، نطبّق نمط القواعد التي نصت عليها WTO بدءاً بالفترة الزمنية المسموح خلالها إنشاء مناطق تجارة حرة، مروراً بقضايا تخفيض التعريفات الجمركية وإزالة القيود غير التعرفية وإيجاد آليات جديدة لتسوية النزاعات وصولاً إلى موضوعات الإغراق والإحتكار والرزنامة الزراعية.

إذاً، الموقف العربي ينسجم ومسألة التحرير الاقتصادي وقواعد التنظيم التجاري المتعدد الأطراف. ولكن، ما تثيره المنظمة من مواضيع جديدة على درجة عالية من التقنية والتخصصية كمسألة المنافسة والبيئة والملكية الفكرية (...) تحتاج إلى وقت وكفاءات قادرة على استيعابها وتفهمها. وهنا أجد أن الدول العربية ليست بعد على موقف من فهمها كون هذه المواضيع لم تلاقِ الدراسة الكافية بسبب تعقّدها وافتقار الدول إلى الكوادر اللازمة. وأتساءل هل أن عملية تنظيم المنافسة هي وسيلة لتقسيم الأسواق أم أنها منافسة حقيقية لصالح المستهلك الأخير، علماً أننا كدول عربية لسنا ضد إيجاد قواعد تنظم المنافسة، ولا نأوي تحت جناحنا الكارتلات والاحتكارات.

والسؤال الأكثر سخونة هو ... أين هي الأبعاد التنموية في الجولة الجديدة لمنظمة التجارة العالمية؟ فقواعد التعامل الخاص والمزايا الخاصة (differentiel and perferentiel treaty) لم تطبق لا سيما بالنسبة للدول التي هي قيد الانضمام. والمستغرب أن هذه الدول هي نامية أو ذات إقتصادات في طور النمو، وتطلب منها المنظمة رغم ذلك تطبيق التعهدات والالتزامات يوم الانضمام وبشكل فوري من دون أية فترة انتقالية (ما يُعرف بـ WTO PLUS).

ونظرتنا كعرب من سياتل هي أننا لسنا ضد التفاوض والتحاور والتحرير ونماذج اقتصاد السوق، لكننا نحتاج إلى التمهّل للحفاظ على مسيرة التنمية ولكي لا تتحول هذه المسائل في ما بعد إلى أزمات اقتصادية داخلية. وأعتقد أن إحدى المشاكل المطروحة هي غياب الشفافية في التعامل مع WTO. وربما كان ذلك أهم الدوافع وراء مظاهرات واحتجاجات الجمعيات الأهلية غير الحكومية وفي قلب الدول المتقدمة.

■ كيف يُترجم موقف الدول العربية داخل WTO؟

□ تعقد الدول العربية تحالفات عدة ضمن المنظمة مع الدول النامية، وإن كان يوجد داخل WTO مواقف نمطية فهنالك أحلاف متعددة تدور حول كل موضوع.

وأحد الخلافات القائمة وغير المحسومة بعد على الصعيد العربي هي قضية النفط– الذي يتعرض للضرائب في السوق الاستهلاكية للدول المتقدمة ما يخالف ممارسة حرية التجارة– فهل من مصلحة العرب إدراجه ضمن جدول أعمال الجولة الجديدة وبأية صورة؟ إلى جانب قضايا أخرى تتعلق بالتنمية والتحرير الكامل للزراعة. وخلاصة القول أننا ككتلة أو مجموعة لا يزال عودنا طرياً خصوصاً وأن WTO ذات وزن تجاري دولي ضخم مقارنة بالتجارة العربية ويتضمن نظامها شروطاً لا تتوافق أحياناً والمصالح العربية.

المظلّة الواسعة

■ يواجه العالم العربي اليوم علاقة ثلاثية الأطراف بين WTO وصندوق النقد الدولي والبنك الدولي. وفي المقابل، تفتقر

الدول العربية عملياً إلى موقف محدد ولـ«اجندا» بهذا الخصوص؟

□ تحديد الموقف أمر مطروح عملياً، لكن لا يسعني القول أن الدول العربية لا تسعى لتحديد موقف إنما تواجه صعوبات عدة أهمها:

– التقنية العالية للمواضيع المطروحة وتعقيداتها (Sophistiqué) ما يستلزم وقتاً لبحثها وتتطلب كفاءات وكوادر وخبرات قادرة على استيعابها.

– ان التعامل اليوم لا يتم مع منظمة بل مع قواعد منظمة تطبقها 135 دولة، ولكل دولة حق الرد والانتقاد. فالتعامل مع WTO هو مختلف عنه مع صندوق النقد أو البنك الدولي الذي يتم مع إدارة وليس مع مجموعة دول تتأثر سلباً أو إيجاباً بأي إجراء متخذ، وهناك فرق في أوزان هذه المنظمات وما يتبعها من طريقة تعامل معها.

وهذه العلاقة الثلاثية ليست إلا امتداداً للرجل الثالثة لنظام بريتون وودز (Bretton woods) الذي لم يتحقق بسبب رفض الكونغرس الأميركي التصديق على ميثاق هافانا (HAVANA) الذي لحظ إنشاء منظمة التجارة الدولية (ITO).

إذاً، الوضع والصورة اختلفتا. وهناك موضوعات رعتها ITO، لكننا عاجزون عن اتخاذ قرارات فيها اليوم كمسألة الإستثمار مثلاً، يضاف إليها استحقاقات النمو والملكية الفكرية وغيرها.

من هنا، المطلوب أن تدخل الدول العربية النظام الدولي من موقع الحفاظ على وضعيتها وليس من وضع تحكّمي أو من باب الخروج منه، وعليها اقتناص الفرص العادلة من فترات سماح ومراحل انتقال ومعاملات خاصة.

كما أن على الدول العربية مواجهة كافة التحديات التي تطرحها هذه المواضيع– المذكورة آنفاً– مع مراعاة كون هذه الدول مجموعات ذات خصوصيات اقتصادية متفاوتة على مستوى الدخل.

وبالتالي فإن عملية التنسيق ليست بالأمر الميُسر، لكني أدعو الدول العربية إلى مزيد من تنشيط المشاورات سواءً على مستوى التجمعات العربية في جنيف أو نيويورك أو حتى على مستوى العواصم والقطاعات العربية. وهذا التنسيق هو من الأهمية بمكان لأن ما تعادله WTO يمسّ الجهاز العصبي للدولة في تجارة السلع والخدمات ومواضيع الملكية الفكرية وهي موضوعات تتفرع من المظلة الواسعة التي تنشرها WTO على الدولة وأنشطتها.

تنسيق ناجح

■ بصفتكم رئيس الوفد الدائم لجامعة الدول العربية لدى الأمم المتحدة في جنيف، كيف تقيّم التنسيق العربي هناك؟

□ ان المجموعة العربية تجتمع على مستوى السفراء والخبراء بصفة دورية ودائمة، وتطرح في كل مرة ضمن جدول أعمالها أمرين رئيسيين: أولهما تقييم للإجتماعات الماضية، وثانيهما تخطيط للإجتماعات المستقبلية.

وما نسعى إليه على الصعيد العربي هو التوحد حول المصالح العربية المشتركة. لذلك، يتسع إطار التنسيق ليطال الصعيد الآسيوي والأفريقي ثم مجموعة الدول الإسلامية فمجموعة الـ 77 والصين وصولاً إلى مجموعة دول عدم الإنحياز.

وبإمكاني القول أن مستوى التنسيق في جنيف ناجح ويؤدي مهامه، والدليل ما نجم عن مؤتمرات الصليب والهلال الأحمر وتنفيذ اتفاقية جنيف لحماية المدنيين التي أكدت مدى فعالية وأهمية هذا التنسيق للتأثير على مسار الأمور.

سفينة نوح العرب

■ لطالما اعتمدت الإقتصادات العربية على البترول والثروة النفطية، لكن اقتصاد الألفية الثالثة هو اقتصاد المعلومات والتكنولوجيا. إلا أن العرب متأخرون في الانضمام إلى هذه الثورة. فهل تعتقد أن ذلك سينعكس على وزن الدول العربية وثقلها الاقتصادي والسياسي على الساحة الدولية؟

□ من دون شك أن البترول يمس قوة وثروة العرب لكن هنالك إجماع على أن الثروة المعلوماتية توفر تراكماً لرأس المال والربحية أكثر من أي قطاع آخر. وهنالك العديد من الأمور التي لم تعالجها بعد الدول العربية بالشكل اللازم، وأعتقد أن ايجاد ثقافة المعرفة ونشرها بات لزاماً، ذلك أن القيمة المضافة لم تعدّ مادية بحتة بل فكرية وبالدرجة الأولى.

من هذا المنطلق، على الدول العربية –من بينها 5 دول هي من بين الأقل نمواً في العالم– مواكبة التطور التكنولوجي وإلا فاتها القطار، فإما الإقدام أو التخلف.

وأقول أن ولوج الاقتصاد السيبيري (CYBER ECONOMY) هو المخرج أو بالأحرى هو سفينة نوح العرب، لقد مرّ العالم العربي عبر العصور بتحديات خاضها وبنجاح فلمَ لا ينجح هذه المرة؟

منظمتان تتنافسان

■ لعبت الأمم المتحدة دوراً ريادياً على الساحة الدولية لكن منظمة التجارة العالمية ستكون هي مسيرة الاقتصاد العالمي الجديد. فهل سيؤثر ذلك على دور الأمم المتحدة، وما هي معالمه المستقبلية؟

□ ان دور المنظمات الدولية يتطوّر بتطور المحيط الدولي السياسي والاقتصادي، وإذا ما أمعنا النظر في خريطة العلاقات الدولية المتعددة والثنائية الأطراف، نجد أن هاتين المنظمتين تكملان بعضهما وليستا في صراع في ما بينهما.

فمنذ الخمسينات، حازت الأمم المتحدة على الدور الأكبر في تنظيم العلاقات الدولية ولم يلغ دورها آنذاك دور المنظمات التجارية والمالية الدولية الأخرى.

وفي الثمانينات ومع تراجع حدة الحرب الباردة وغلبة المواضيع الاقتصادية، ظهرت مؤسسات دولية (BRETTON WOODS) كان لها قدر كبير في تشكيل العلاقات الدولية. ومع توجهات الإقتصادات نحو آليات السوق والتحرير التجاري وسقوط حائط برلين وانهيار الاتحاد السوفياتي، وما استتبع ذلك في العام 1994 قيام منظمة التجارة العالمية وظهور القطبية الأحادية، بقيت الأمم المتحدة ولكن بتوجه جديد. فبالأمس كانت الأمم المتحدة هي التعبير عن أملنا في جميع الجوانب السياسية والأمنية والاقتصادية والتنموية والاجتماعية والقانونية. أما اليوم فعناصر الجزء الاقتصادي تتولاه منظمات أخرى تفوق الأمم المتحدة فعالية ووزناً على الخريطة الدولية. هذه المنظومة من المنظمات يتزايد دورها بمدى صعودها إلى قمة الهرم، والأمم المتحدة لا زالت مهمة ولكنها ليست على قمة الهرم التي تستأثر بها اليوم منظمة التجارة العالمية ذات المكانة البارزة في نسج أواصر العلاقات الدولية، يليها اتحاد الاتصالات الدولي International Telecomunication Union الذي هو الوعاء الجديد للعلاقات الدولية. يعقب الاتحاد، المنظمة العالمية للملكية الفكرية (wipo) الذي يتنامى دورها بتنامي الإنتاج العالمي للفكر البشري، ثم تأتي منظمة المقاييس والمعايير الدولية (Iso) التي ستحدد شكل وحجم ومنظور السلع والخدمات. إذاً هنالك نوع من التوازنات الجديدة بين المنظمات الدولية على صعيد

البيئة الدولية.

أما على صعيد الأمم المتحدة، فبدأت الاتجاهات الجديدة تعطي أولوية لموضوعات تتلاءم والمحيط السياسي الجديد القائم على القطبية الأحادية والأزمات الاقتصادية التي تئن منها الدول النامية ومن بينها موضوع الأمن الدولي ومواجهة الطوارئ، من مفهوم التدخل لأسباب تتعلق بالأمور الإنسانية وحقوق الإنسان. وان كان ذلك مدخلاً خطيراً لأننا لا نضمن في ظل أقلية دولية تتحكم بالمنظمة أنها لا تكيل بمكيالين أو تعير بمعيارين. قد تكون منظومة حقوق الإنسان غطاءً للتدخل بالشؤون الداخلية للدول لا أحد يعلم متى نهايتها.

كما أن هناك مواضيع عدة تتولاها الوكالات المتخصصة كمنظمة العمل الدولية التي وسط المحيط الدولي القائم بدأ يعتريها ما يعتري النظام الدولي من آثار تهتم اليوم بموضوعات لا تتعلق فقط بالبطالة ومشاكل الاستخدام، بقدر ما تؤثر على ما تتمتع به الدول النامية من مزايا نسبية. ويجري التدخل تحت شعار دعاوى انسانية ورعاية حقوق الطفل والمرأة (...)

وان كانت اتجاهات منظمة الصحة العالمية لها نصيبها من المستحقات الإقليمية إلا أن لهذه المنظمة وضع خاص مع العالم العربي كون مكتبها الإقليمي في الإسكندرية ويحتفظ العالم العربي بنصيب مهم من برامجها.

ولو تغيّر دور «الاونكتاد» بعد أن سلب منه قوة التفاوض عند قيام منظمة التجارة الدولية، إلا أنه لا يزال جهازاً للتحليل والدراسة وتبادل الرأي والاستشارات وجهازاً لتقديم المعونة الفنية للدول النامية. وبالتالي نأمل أن تزداد أنشطته على هذا الصعيد حتى يصبح بإمكان الدول النامية التعامل مع المعضلات التجارية الدولية بإدراك ومستوى فهم ماليين.

وأخيراً، هناك موضوع نزع السلاح فبعد أن كان يعتبر من أهم آليات التفاوض تراجع دوره اليوم في أن يكون وسيلة ضغط للوصول إلى اتفاقات تتعلق بخفض سباق التسلح ونزع السلاح.

الـ VETO المالي

■ لماذا لا تدفع الولايات المتحدة حتى الآن مستحقاتها للأمم المتحدة؟

□ تعريفي للمساهمات المالية هو الفيتو المالي، فالولايات المتحدة تمنع المال عن المنظمة وفق ما تراه من تلاؤم بين نشاطات الأمم المتحدة وبين مصالحها. وهي دولة عليها متأخرات لا تسدّدها لسبب، هو أنها لا تريد دوراً معيناً للأمم المتحدة وتحاول تقليص أو حلّ أي دور للمنظمة. والسؤال هو من الذي يصدر القرار ومن الذي يحكم سيره مع الدور الجديد والمتغير للأمم المتحدة في المحيط الدولي؟ ■

«الوايبو»:

اهتمام متزايد وتبادل للمعلومات

اجتمعت لجنة معايير التكنولوجيا والمعلومات (SCIT) في المنظمة العالمية للملكية الفكرية مؤخراً لمراجعة مشاريع wipo التقنية التي تهدف إلى توفير المعلومات وتبادلها بين مكاتب الملكية الفكرية لجميع الدول الأعضاء كافةً.

وأشاد المجتمعون المثلون لـ 67 دولة عضواً في المنظمة إلى جانب 5 منظمات إقليمية وخبراء، بالجهود التي بذلتها المنظمة لتطوير أنظمة الحماية من خلال تسجيل البراءات والعلامات التجارية، ومشروع wiponet وإنشاء جامعة عالمية للتعليم عن بُعد WIPO Worldwide Academy's on Line وتجميع المعلومات القانونية بقاعدة الكترونية Electronic Collection of Laws ومكتبة الوايبو الإلكترونية.

وWiponet هي شبكة معلومات إلكترونية تربط سائر العمليات بمكاتب المنظمة المنتشرة حول العالم، ومن شأنها تسهيل التعاون الدولي وخفض كلفة الإتصال وتوفير قاعدة شاملة من المعلومات والبيانات.

أما نظام Global Pat at CD ROM SERIES فهو كناية عن برنامج أرشيف لمختلف الوثائق المتعلّقة ببراءات الإختراع على أساس إلكتروني.

وIPDL هو مشروع المكتبة الرقمية الذي بدأ العمل بها منذ العام 1998، وتحوي هذه المكتبة مجموعة متكاملة من الوثائق الخاصة باتفاق التعاون لبراءات الإختراع (PCT) ونظام مدريد لتسجيل العلامات التجارية ونظام HAGUE لتسجيل النماذج والرسوم الصناعية، إلى جانب كتب متنوعة حول الملكية الصناعية وحقوق المؤلف والحقوق المجاورة واتفاقية تريبس (TRIPS)، والإمتيازات والتراخيص والفرانشايز.

كما راجعت اللجنة معايير التوثيق والأرشفة بهدف تنسيق وتسهيل تبادل معلومات الملكية الفكرية على أساس إلكتروني. ومن المتوقع في النصف الأول من العام 2001 أن تتوصل المنظمة إلى خلق بيئة إلكترونية فورية لإتفاق التعاون لبراءات الإختراع (PCT). وسيُعقد في حزيران/يونيو المقبل الإجتماع التخطيطي للجنة معايير التكنولوجيا والمعلومات.

الجزائر تنضم إلى PCT

صدقت الجزائر على إنضمامها إلى اتفاقية التعاون بشأن براءات الاختراع Pct الصادرة عن المنظمة العالمية للملكية الفكرية (Wipo). وفي مطلع آذار / مارس الجاري ستكون الجزائر ملزمة بتنفيذ بنود الاتفاقية.

ومع انضمام أول بلد عربي إلى الاتفاقية يرتفع عدد الأعضاء فيها إلى 105 دول.

الكويت أقرّت قانون حقوق المؤلف

بعد «مد وجزر» حول قانون حقوق المؤلف، أقرّ مجلس الأمة الكويتي قانون الملكية الفكرية بغالبية 49 من أعضائه.

ومع اقتراب استحقاق إتفاقية تريبس، عدلت الكويت قوانينها لتتواءم وأحكام اتفاقية منظمة التجارة العالمية (WTO). وأهم هذه التعديلات هو اقتراح قانون بشأن براءات الاختراع الصادر منذ العام 1962 والرسوم والنماذج الصناعية.

وحدّدت مدة براءة الاختراع بعشرين عاماً بدلاً من 15 عاماً، وحددت مدة حماية تسجيل الرسم والنماذج التجارية بعشرة أعوام.

كما شددت العقوبة على مقرصني البراءة أو الرسم أو المقلّدين التي تصل الى الحبس مدة سنتين عوضاً عن سنة مع دفع لقيمة الغرامة.



مساعدة وزير الخارجية المصري للشؤون الثقافية

خطاب: من يحمي التراث العربي؟

«نعيش اليوم في العالم العربي مرحلة صحوة فكرية وثقافية جديدة، ومن المؤكّد أن حماية الملكية الفكرية وحماية الإبداعات والإنجازات العربية تمثل بالنسبة لنا قيمة مضافة علينا استغلالها».

هذا الكلام جاء على لسان مساعدة وزير الخارجية المصري للشؤون الثقافية مشيرة خطاب، في مقابلة خاصة أجرتها «الاقتصاد والأعمال»، وجاء فيها:

● حماية حقوق الدول النامية

ركّزت **خطاب** على أن الاهتمام بحماية حقوق الملكية الفكرية إنما هي محاولة بنّاءة من قبل المنظمة العالمية للملكية الفكرية (الوايبو) لترغيب وتوعية وإعلام الدول العربية بضرورة مواكبة هذه الثروة واللحاق بالثورة المعلوماتية الموجودة بالفعل، وما يستتبع ذلك من آثار إيجابية على مختلف القطاعات الحياتية.

ونفت أن يكون هناك أية أساليب تهديد يتعرّض لها العالم العربي، فاتحة باب التساؤل حول التلميحات غير المؤاتية والموجّهة إلى الدول العربية بشأن حمايتها للقرصنة، وقالت: «إن الإحصاءات التي تتهم هذه الدول بأنها تحوي 95 في المئة من الأعمال المقرصنة وغير الشرعية هو اتهام خطير. وقد أثبتت الحكومات العربية حسن نواياها واتخذت الخطوات اللازمة لتتلاءم تشريعاتها والاتفاقات والمعاهدات الدولية، ولكي تفي بمتطلبات المرحلة المقبلة. لكن ما مدى صحة ما يثار بهذا الشأن؟ وما مستوى دقتها؟ هي أسئلة مطروحة لا سيما وأن العديد من الشركات تحتفظ لنفسها بسرية المعلومات».

وأضافت: «إن حماية حقوق الملكية الفكرية تنطوي وبشكل رئيسي على توفير بيئة تفعّل القوانين والقرارات المتّخذة وتكفل تطبيقها، ما يتطلّب استعداداً على مستويات وأصعدة مختلفة سواء لجهة تعبئة الرأي العام وتوعيته على أهمية احترام الملكية الفكرية، أو لجهة توعية المسؤولين وتوفير التدريب للقائمين على حماية هذه الحقوق، وأخص بالذكر صغار الموظفين كموظفي الجمارك والشرطة».


مشيرة خطاب

وأثارت **خطاب** إشكالية الحماية كون الحماية وتطبيق قوانين الملكية يقتصران على الوعيد، ويتمان بأسلوب الشرطي دونما محاولة لإيجاد عناصر الترغيب والتحفيز اللازمين. وأوضحت: «إن القوة الشرائية للمواطنين من الشعوب العربية هي ضعيفة وأدنى من مثيلتها في الدول المتقدمة، لذلك فإنه من الأهمية بمكان إيجاد حوافز لدى المستهلك النهائي تضمن اقتناعه بمدى جدوى التزامه بقوانين الملكية الفكرية».

وأضافت: «إن ذلك يستلزم تعاوناً بين المنظمة العالمية للملكية الفكرية والدول العربية لبلوغ مرحلة التنفيذ الأمثل من جهة، وتعاوناً بين الشركات المنتجة والحكومات والقطاعات الأهلية كافةً من جهة أخرى».

● دعوة إلى الوايبو

«إن اختصاص الوايبو يمسّ قطاعات حيوية من مجتمعنا كالثقافة والفلكلور والحضارة، وعليه فإن الوايبو مدعوة للقيام بدور لحمايتها» هذا ما دعت إليه **خطاب** التي تلمسّت توجهاً إيجابياً من قبل المنظمة للاهتمام بمطالب الدول النامية وتوفير التدريب وعناصر التوعية للمعنيين بأمور الملكية الفكرية وقالت: «إن إنشاء مكتب عربي في المنظمة إنما ينمّ عن اهتمام جدي من قبل الوايبو، ونتمنى بأن يكون ذلك بداية لجهود أكثر كثافة تلبّي حاجات ومتطلبات العالم العربي».

ومن باب التساؤل لا الإتهام، أظهرت **خطاب** هواجسها إلى العلن متسائلةً ما إذا كان، مقابل الاهتمام بتضافر الحماية اللازمة للثروة الرقمية ومعاهدات الوايبو - الإنترنت بهذا الخصوص هناك اهتمام مماثل بالثروات والمعارف التي يتمتع بها العالم العربي في مجال الملكية الفكرية خصوصاً وأن قدراً كبيراً من الثقافة العربية لم يصل بعد إلى مراحل متقدمة من طرق التخزين بواسطة المعلومات الرقمية، والتي لا تزال محصورة بدول العالم المتقدم.

من هذا المنطلق ناشدت **خطاب** ضرورة إفادة الدول النامية من نقل التكنولوجيا والتقنيات الحديثة والمعرفة الفنية، مشدّدة على ألا يكون محرك هذه الاهتمامات المصالح التجارية البحتة.

● جهود مصر

وتطرّقت **خطاب** إلى سلسلة من الأعمال قامت بها الحكومة المصرية بشأن حماية التراث والثقافة التي تتمتع بهما مصر، إذ تمّ تسجيل كافة الأثريات والتراث الذي يحويه المتحف المصري، كما جرى طبعه على أقراص مدمجة وفتح موقع خاص به على شبكة الإنترنت تيسيراً لنشره عبر العالم أجمع.

وأعربت بأن وضع مصر ليس بهذا السوء في ما يتعلّق بالثورة المعلوماتية وأن الحكومة وبالتعاون مع قطاعات أهلية تحاول إدخال هذه التقنيات إلى المناطق الريفية البعيدة حيث أُنشئت لغاية اليوم ما يقارب 10 مراكز للكمبيوتر وهي موجّهة إلى تعليم الشباب المصري وتدريبه على صناعة المعلوماتية.

وأضافت: «إن مصر تواكب التطورات الحاصلة في العالم وهي تستخدم الثورة المعلوماتية لخدمة الحياة اليومية للمواطن، وقد قطعت مسافة مهمة في التعلّم عن بُعد (Distance Learning) أو الطب الاتصالي». ■

Reflection of Perfection



شركة الانارة السعودية المحدودة
Saudi Lighting Company Ltd.

ص.ب ٢٥٦٠٩ الرياض ١١٤٧٦ المملكة العربية السعودية تلفون: ٢٦٥١٠١٠ تلفاكس: ٢٦٥٢١٩٤

P.O. Box 25609 Riyadh 11476 Saudi Arabia • Tel.: 2651010 • Telefax: 2652194



من اليسار: نعمة طعمه، رزق رزق،
ريمون خليفة، جورج بخعازي

أول دخول في السياحة الجبلية

مجموعة «باس»: 7 فنادق في لبنان 3 انتركونتيننتال و 4 هوليداي إن

في خطوة تعدّ الأولى من نوعها على صعيد لبنان والمنطقة، انضمّ فندق ومنتجع التزلّج والاصطياف «مزار 2000» الكائن في منطقة عيون السيمان – كفر ذبيان (لبنان) إلى سلسلة الفنادق العالمية انتركونتيننتال.

وفي مؤتمر صحفي عقد خصيصاً لهذه الغاية، تمّ التوقيع على اتفاقية الإدارة بين شركة «باس» للفنادق «Bass Hotels & Resorts» ممثّلة بالسيد **ريمون خليفة** رئيس المجموعة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ومجموعة مالكي «مزار 2000» ممثّلة بالسيدين **نعمة طعمه** و**رزق رزق**.

حدّدت مدة العقد بـ 15 عاماً مع كلفة استثمار وصلت إلى 50 مليون دولار، ساهم في تمويلها كل من البنك اللبناني الفرنسي والبنك الفرنسي للشرق BFO من خلال قرض وتسهيلات ائتمانية.

أما موعد افتتاح «مزار انتركونتيننتال» فمن المتوقع أن يكون في أوائل شهر شباط/فبراير المقبل، إذ أعرب **خليفة**: «إن هذا المشروع يؤكّد التزامنا بتأسيس جيل جديد من المنتجعات في المنطقة لتلبية الطلب المتزايد للوافدين وللمحليين. وآمل في تحقيق مشاريع ومنتجعات جديدة خارج المناطق الساحلية والتوجّه أكثر نحو المناطق الجبلية التي تقدم خدمات التزلّج والفروسية والسفاري».

وعرض **طعمه** من جهته – أحد أصحاب مشروع «مزار 2000» – كيف بدأ العمل بهذا المشروع مع آل رزق وآل **الأدهمي** منذ العام 1994 مشيراً إلى أن المنتجع، فضلاً عن كونه للتزلّج، فإنه معدّ لاستقبال المؤتمرات والنشاطات على مدار السنة ويمكن استخدامه كمنتجع صيفي للسياحة والأعمال. ويحتوي المنتجع إلى الفندق الذي يتسع لـ 93 غرفة وجناحاً، 4 مطاعم، صالة مؤتمرات، مراكز تجارية ضخمة، نوادٍ ليلية، برك سباحة، مراكز ترفيهية وصحية وصالتيّ سينما.

ويكتسب هذا الحدث أهمية على صعيدين رئيسيين أولهما أنه للمرة الأولى في تاريخ الـ«انتركونتيننتال» يتمّ فيها إدارة منتجع للتزلج، وثانيهما هو أن ذلك يتيح لفندق المزار أن يصبح بمستوى 5 نجوم. ويكون بذلك مع منتجع فقرا Fakra الوحيدين المصنّفين في هذه الفئة.

والملاحظ الاهتمام الذي تبديه مجموعة «باس» للفنادق بالسوق اللبنانية واضطلاعها في عدد من المشروعات سواء تحت إسم «انتركونتيننتال» أو إسم «هوليداي إن».

فمنذ رجوعها إلى لبنان العام 1996 تولّت الشبكة إدارة فندق «الفاندوم» Vendome، وتعتزم افتتاح فندق فينيسيا (كانت تديره قبل الحرب اللبنانية) في وقت لاحق من هذا العام، ثم أضافت حالياً فندق «مزار 2000».

أما تحت إسم «هوليداي إن» فتدير المجموعة حالياً فندق هوليداي إن – ديونز، وفندق هوليداي إن – مارتينيز الذي يتمّ افتتاحه في آذار/مارس المقبل. إلى ذلك، تعتزم المجموعة افتتاح فندقين جديدين هما هوليداي إن – طرابلس (شمال لبنان) وكراون بلازا في شارع الحمراء – بيروت في شهر نيسان/أبريل من العام 2001. ■



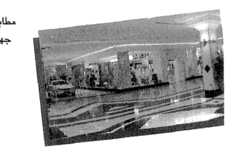
مزار 2000: تزلج واصطياف

فخامة فنادق ٥ نجوم، راحة المنزل، متعة التسوق ...



كل هذا واكثر لدى البستان رزيدنس للشقق الفندقية

الراحة والرحابة في الأجنحة المفروشة التي تتألف من ستوديو، جناح عائلي، غرفة أو غرفتي نوم وصالة بالإضافة إلى مطابخ بكامل التجهيزات. أحد أكبر صالات التسلية المغلقة في الشرق الأوسط. جهاز أمن على مدار الساعة. كل ذلك والمزيد باسعار خاصة ومدروسة جداً.

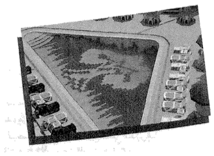


- ٦٤٠ جناح فخم وخدمة يومية للتنظيف الغرف
- مطابخ بكامل التجهيزات
- قاعة خاصة لرجال الأعمال مجهزة بأحدث وسائل السكرتارية
- حوض سباحة ونادي رياضي
- ملعبان لكرة المضرب
- مركز تسوق ضخم يحتوي على ١٠٠ محل
- سينما مكونة من صالتي عرض
- مطاعم من مختلف الأطباق العالمية
- فانتسي كنكدم، أحد أكبر صالات التسلية المغلقة في الشرق الأوسط
- جهاز أمن على مدار الساعة
- مرأب فسيح تحت الأرض يستوعب أكثر من ١٠٠٠ سيارة









ص.ب ٢٠١٠٧ . دبي، الإمارات العربية المتحدة
هاتف: ٢٦٣٠٠٠٠ ٩٧١٤+ فاكس: ٢٦٣٠٠٠٥ ٩٧١٤+
البريد الإلكتروني: albustan@emirates.net.ae موقع الإنترنت: www.al-bustan.com

للمزيد من المعلومات، إتصل بالهاتف المجاني ٨٠٠-٤٦٤٨

«ستاروود»: 4 فنادق في مصر

«ستاروود» تدير فندقاً جديداً في طابا

من اليسار: سامي الزغبي، د. احمد بهجت، صالح حافظ

أبرمت مجموعة فنادق «ستاروود» العالمية عقد إدارة لفندقها الأول في طابا على ساحل البحر الأحمر في سيناء، وسوف يجري بناء فندق شيراتون طابا (5 نجوم) على مساحة 81 فداناً في مدينة طابا حيث من المقرر افتتاحه في الربع الأول من العام 2002.

ويحتوي الفندق الجديد المطل على خليج العقبة على 350 غرفة بما فيها جناح رئاسي و 15 جناحاً فاخراً وصغيراً.

كما سيفتتح فندق شيراتون رويال غاردنز الذي يحتوي على 153 غرفة على مسافة قريبة من الأهرامات، وذلك في شهر كانون الثاني/يناير الجاري. بالإضافة إلى ذلك سيتم افتتاح فندق شيراتون هانوفيل الصيف المقبل قرب الإسكندرية الذي يضم 254 غرفة وجناحاً و 188 فيلا وشاليهاً.

وتعتزم «ستاروود» افتتاح منتجع شيراتون راس سدر الذي يضم 270 غرفة وملعباً دولياً للغولف في الربع الأخير من العام 2001.

وقال **سامي الزغبي** رئيس منطقة الشرق الأوسط والهند وأفريقيا لشركة «ستاروود»: «تتوسع أعمال ستاروود في مصر بشكل متسارع، وإرتباطنا بالفندق الجديد في طابا هو مثال آخر على الثقة الكبيرة التي نوليها للسوق المصرية».

كراون بلازا في ابو ظبي ودبي



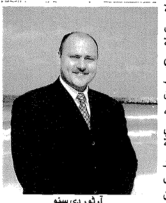
محمد الفهيم (اليمين) ومدير عام الفندق جهاد حزان

حصل فندق كراون بلازا أبو ظبي الذي تملكه مجموعة الفهيم وتديره شركة فنادق ومنتجعات باس العالمية على جائزة «حامل الشعلة لعام 1999» تسلمها رئيس مجلس إدارة المجوعة المالكة **محمد الفهيم** خلال مؤتمر أقيم في لاس فيغاس.

وأختير الفندق واحداً من 65 منشأة أختيرت من بين 2700 فندق ومنتجع تديرها شركة باس العالمية لمحافظتها على مستويات التفوق والامتياز. وكراون بلازا ابو ظبي واحد من 19 منشأة في الشرق الأوسط وأفريقيا.

كما حصل كراون بلازا دبي المملوك من المجموعة نفسها على جائزتين للجودة، والامتياز.

«راديسون ساس»: إنطلاقة في سوق مصر



آرثور دي سنو

عيّنت مجموعة فنادق راديسون ساس العالمية الهولندي **آرثر دي سِنّو** في منصب المدير العام لمنتجع راديسون ساس ريزورت طابا، أول الفنادق التي تقوم المجموعة بتشغيلها في مصر والمقرر افتتاحه خلال شهر أيار/مايو من العام 2000

ويأتي تعيين **سنّو** الذي يجيد عدة لغات ويحمل شهادة في الإدارة الفندقية من كلية «هاغلاند» في هذا المنصب بعد أن عمل خلال الأعوام الثلاثة الماضية بأحد فنادق الخمسة نجوم في دولة الإمارات العربية المتحدة.

ومجموعة فنادق راديسون ساس العالمية سوف تقوم أيضاً بتشغيل وإدارة فندقين جديدين في مصر في مدينتي الغردقة وشرم الشيخ ليصل عدد الفنادق التي تديرها المجموعة في منطقة الشرق الأوسط إلى عشرة فنادق بالاضافة إلى فندق المجموعة الجديد الذي يفتتح قريباً في مدينة اسطنبول التركية.



شيراتون: 4 فنادق في سورية ومصر

تنوي سلسلة فنادق ستاروود العالمية تعزيز وجودها في سورية، إنطلاقاً من فندق شيراتون دمشق الذي يعتبر الأشهر والأقدم.

فقد وقّع رئيس شركة فنادق ومنتجعات ستاروود العالمية لأفريقيا والهند والشرق الأوسط **سامي الزغبي** عقداً لإدارة فندق في حلب يفتح أبوابه في غضون سنتين.

كما تفتتح ستاروود في تموز/يوليو المقبل فندق شيراتون صيدنايا المكوّن من 70 غرفة و30 شاليهاً. وتبعد صيدنايا 30 كيلومتراً شمال دمشق، وفي الفندق نادي صحّي وملاعب تنس وبرك سباحة وقاعات للحفلات والإجتماعات.

إلى ذلك تسعى الشركة إلى إقامة مشاريع اضافية في دير الزور واللاذقية.

أما في مصر فقد اتخذ تعزيز وجود ستاروود شكلين:

- فندق شيراتون رويال غاردنز «5 نجوم» الذي كان يعرف بإسم «غرين بيراميدز». ويبعد الفندق 15 دقيقة عن وسط القاهرة ويقع بقرب الإهرامات ويضم 160 غرفة.
- فندق ومنتجع وفيلات شيراتون شرم في شرم الشيخ والمؤلف من 300 غرفة.

شهادة ايزو ل «كانو للسفريات»

تمّ ترشيح شركة كانو للسفريات في الامارات للحصول على شهادة الايزو 9001 من قبل (BVQI). وتعتبر شركة كانو للسفريات أول شركة سياحة وسفر تحصل على شهادة الجودة ايزو 9001 في الامارات والتي تتضمن النواحي الهيكلية في التصميم.

وقال **سعد الله خان**، مدير كانو للسفريات في دبي والامارات الشمالية ان شهادة الجودة تعطينا دفعة قوية وميزة كبيرة للتنافس في السوق وإثبات تقدّمنا على منافسينا بمراحل كبيرة في كل نواحي خدمة ورعاية العملاء.

وقال **مشعل حامد كانو**، نائب رئيس مجموعة كانو في الامارات وعمان: «أنا في غاية السعادة لأن كل أقسام المجموعة قد



مشعل كانو

حصلت على شهادة الجودة ايزو 9001 ولا شك أن ما حققته كانو للسفريات يعتبر علامة مهمة في تاريخ صناعة السياحة والسفر في دولة الامارات العربية المتحدة».

مجموعة «سفير»: إدارة فندق في الجزائر

حقّقت فنادق ومنتجعات سفير باكورة توسعها في شمال أفريقيا وذلك بفوزها بعقد إدارة فندق سفير مزفران بمنتجع زيرالدا في الجزائر.

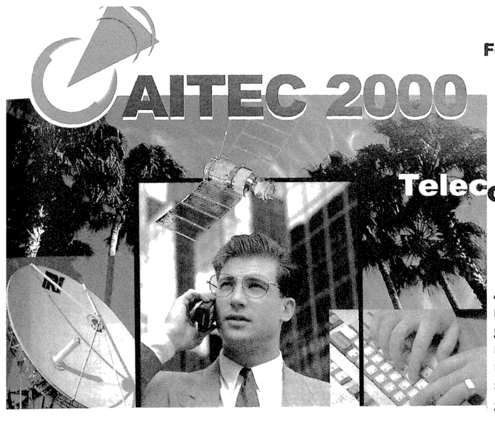
ويضم هذا الفندق 450 غرفة وجناحاً تطل معظمها على منظر البحر الخلاب، كما أنه يوفر للنزلاء أماكن عدة مختلفة لتناول الوجبات وفيه ثلاثة مطاعم متخصصة كفيلة بإرضاء مختلف الأذواق.

وعلاوة على ذلك يشمل فندق سفير مزفران مرافق ممتازة للترويح، من بينها حمامات السباحة وملاعب التنس والمراكز البحرية ومراكز ركوب الخيل والفروسية، كما أن قاعات المؤتمرات تتسع لعدد يصل إلى 350 مشاركاً.

وقد أنجز فندق سفير مزفران مؤخراً برنامجاً لتجديد الفندق كلفته 30 مليون دولار أميركي وأصبح جاهزاً للإفتتاح مع بداية الألفية الجديدة.

ويقع سفير مزفران على مسافة 20 كيلومتراً من مدينة الجزائر العاصمة و30 دقيقة من المطار الدولي، وبذلك يعتبر موقعه مثالياً لزيارة المناطق السياحية الأخرى مثل مرسى اليخوت في سيدي فريج، وكذلك تيبازا، الموقع الأثري الذي تتولى منظمة اليونسكو حمايته، والمجمع الأولمبي الذين لا يبعدون سوى 12 كيلومتراً.

وتضم مجموعة فنادق ومنتجعات سفير الآن 11 فندقاً تتوزع كالآتي: ثلاثة منها في الكويت، ثلاثة في مصر، اثنان في سورية، اثنان في المملكة المتحدة، بالإضافة إلى فندق سفير مزفران في الجزائر.



February 17 to 19 - 2000
Summerland Hotel
Beirut - Lebanon

The 2nd Arab International Telecommunication Conference

At **AITEC 2000**, meet decision makers and experts from major regional and international telecommunication companies as well as representatives from leading Arab and international organizations and governmental bodies.

The conference main topics:

- The growth of the telecommunications market in the Arab countries.
- Privatization, liberalization and deregulation of the telecommunications sector.
- Satellite telecommunications system (GSO&NGSO-FSS).
- International mobile telecommunication system (IMT-2000).
- Wireless Internet and electronic business.

Keynote speakers

Moustafa Tarrab chairman of the National Agency of Reglementation (ANRT), Morocco.
Muhammad MOUSTAPHA World Bank, USA.
Herve SORRE, Skybridge Business Development Manager for Europe and Middle East; SKYBRIDGE, France.
Saad Bin ABDELAZIZ AL BIDNAH, General Manager of ARABSAT
Makram OBEID, General manager of the Syrian Telecommunication Establishment; (STE), Syria.
Hussein RIFAI, Libancell, Lebanon.
Hamadoun TOURE, Director of the BDT.
Francois RANCY Vice president of Conference Preparatory Group (CPG), France.
Veronique REBECCHI France Telecom Mobile, Head of Spectrum Management Office, France.
Jean Francois MIGEON, Head of Spectrum Management Office, ALCATEL.
Steven LESCOP, Commercial Development, GLOBALSTAR.
Vincenzo NESCI Vice-President Middle-East, Alcatel Egypt SAE
Iqbal Al-YOUSSEF, General Manager Al-Youssef, E-commerce.

Get to know more about the latest in the industry through the exhibits of industry leaders.

Sponsored by

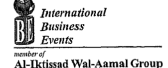


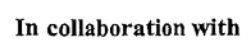






Organized by







The Ministry of
Post & Telecommunication

THE 2nd ARAB INTERNATIONAL TELECOMMUNICATIONS CONFERENCE & EXHIBITION

17-19 february,2000.

CONFERENCE REGISTRATION FORM

The languages of the seminar will be English and Arabic.

Registration fees

☐ (US$ 650) For the first delegate

☐ (US$ 500) For the second delegate from the same institution.

The fees cover the attendance of the conference,documentation, lunches, and coffee breaks.

Delegate Details

Name(Mr., Mrs., Dr.,):..

Position :..

Company / Organization:.......................................

Address:..

City:................................ Country:.........................

Zip Code :........................Tel:..................................

Fax:................................ E-mail:...............................

Travel and Accommodation

Arrival	Departure
Airline:....................	Airline:....................
Flight No:................	Flight No:................
Date: / /	Date: / /
Time: / /	Time: / /

NB: Special air fares are offered to participants by Middle East Airlines. Please contact MEA office in your country.

For hotel reservation, please choose 3 in order of preference(1,2,3):

☐ Summerland ☐ Marriott ☐ Searock ☐ Holiday Inn ☐ Legend

☐ Single Room ☐ Double Room ☐ Suite

check in: / /2000 check out: / /2000

N.B: Special rates are offered to conference delegates in the above hotels.

EXHIBITION REGISTRATION FORM

Space & Specification Requested

Covered Area:..........................sq.m(minimum 9 sq.m)

Price per sq.m: $350

Total Amount due: US$...

Price includes: partitioning,carpenting,lighting,electricity outlet(0.5 A/sq.m), name fascia, cleaning & security.

Payment Details

Please fill this form and send it back with your payment.

Confirmation will be sent upon receipt of forms & payment.

☐ Bankers check drawn on New York, (in US$) payable to "Al-Iktissad Wal-Aamal".

☐ Bank transfer (in US$):Banque Libano- Française Mazraa branch,Beirut,Lebanon.Account no.: 363848-28

☐ Credit card: please charge my:

☐ American Express ☐ Master Card ☐ Visa

Card No ☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐

Expiry Date ☐☐☐☐

Signature of the cardholder:

....

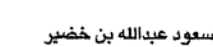
For more information, visit our web site www.aitec-con.com or contact us on:

Tel in Beirut: 961 (1)780200/1/3-799 911
Tel in Dubai: 971 (4) 2956833
Tel in Riyadh: 966 (1) 4778624

To register, fill in this form and fax it to:

Fax to Beirut : 961 (1)780200/1/3-799 911
Fax to Dubai: 971 (4) 295 6918
Fax to Riyadh : 966 (1) 4784946


هشام محمود



سعود عبدالله بن خضير

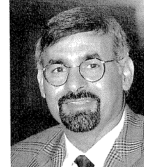
عقد تأمين صحي بين آرك للتأمين ومجموعة نجوم الخليج للتقنية

أبرمت «شركة آرك للتأمين» من خلال فرعها في مدينة الرياض، عقد تأمين صحي مع «مجموعة الخليج للتقنية» يغطي منسوبي الأخيرة مع عائلاتهم. ويأتي هذا العقد من ضمن عقود تأمين أخرى قامت بها «آرك» في الفترة الأخيرة مع عدد من الشركات السعودية الكبيرة، مثل «مجموعة بن لادن»، «شركة دلتا ستيزا» و«مؤسسة عمر علي باشرف». إضافة إلى أن لدى الشركة عقود تأمين لجهات اقتصادية بارزة أخرى في المملكة، مثل «بنك الرياض»، «مجموعة صافولا»، «الكابلات السعودية»، «مجموعة عبداللطيف جميل» و«شركة حدادة». وتتولى إدارة برنامج شركة آرك الطبي «شركة مديكال اكسبرس» المعروفة عالمياً في إدارة البرامج الصحية.

مدير فرع الرياض في «شركة آرك للتأمين» السيد **هشام محمود** قال إن هذا التحرك المتنامي للتأمين الصحي في المملكة للشركات ومنسوبيها يأتي بعد إعلان نية الدولة تطبيق الضمان الصحي الإلزامي على المقيمين.

نائب رئيس مجموعة نجوم الخليج للتقنية السيد **سعود عبدالله بن خضير** قال ان الهدف من تأمين منسوبي المجموعة هو تنظيمي في الدرجة الأولى يؤدي إلى تسهيل حياة الموظفين وحماية عائلاتهم. ويندرج هذا القرار ضمن سياسة إعادة هيكلة للمجموعة استعداداً لدخول المملكة المرتقب في منظمة التجارة الدولية.

يذكر أن مجموعة نجوم الخليج تعمل في تقنية المعلومات منذ العام 1984 وكانت سباقة في إدخال تقنيات المعلومات إلى المملكة، عبر تمثيلها لمنتجات «نوفل» في الشرق الأوسط، وهي تمثل أهم الشركات العالمية في مجال أنظمة وتقنيات الكمبيوتر وشبكاته وبرامج الحماية ومكافحة الفيروسات. ومن أهم مشاريعها المنجزة شبكة الهاتف السعودي وربط 13 ألف مستخدم، إضافة إلى إنجاز ربط شبكات الكمبيوتر في البنك السعودي الأمريكي ومؤسسة الراجحي المصرفية وجامعة الملك فهد للبترول.


ناصر النويس


عبد اللطيف الريس

التركيز على فرع الحياة اريج: الانسحاب من سوق الاعادة اللندنية

بدأت خطط إعادة هيكلة أعمال شركة أريج تُترجم على الأرض. فقد تمّ مؤخراً إيقاف أريج المملكة المتحدة عن الاكتتاب بعمليات إعادة التأمين بعد تسجيلها خسائر في العامين 1998 و1999. كما بدأ التركيز على فرع الحياة الذي يُعرف بأنه يدر أرباحاً أكثر من الفروع الأخرى، وتجلى هذا التركيز بتغيير إسم شركة أريج للتأمين الصحّي والتأمينات العامة إلى شركة اريج للمياه والتأمينات العامة، مع الإبقاء على الاسم التجاري للشركة «اريج للعناية».

وكانت خطط إعادة الهيكلة قد بدأت مع دخول القطاع الخاص في ملكية الشركة العام 1997 ثم انتخاب السيد **ناصر النويس** رئيساً لمجلس الادارة في شهر ايار/مايو 1999، إلى أن الخسائر التي سجّلتها الشركة مؤخراً، والتي بلغت 17 مليون دولار عن الاشهر التسعة الأولى من العام 1999، فرضت تسريع وتيرة المعالجة وإصلاح الإختلالات وضبط الأكلاف.

وقد تعهّدت الشركة في بيان صادر عنها بالوفاء بكافة التزاماتها تجاه الأعمال التي اكتتبت بها في سوق الاعادة في المملكة المتحدة، وبررت إنسحابها باستمرار التساهل في سوق الإعادة على الرغم من انخفاض معدلات الأسعار وزيادة الخسائر ووجود فائض في الطاقة الإكتتابية المتاحة، ما أدى إلى ضعف إحتمالات الربح لشركات صغيرة مثل اريج المملكة المتحدة على المديين القصير والمتوسط.

وأعلن السيد **فاروق خواجه**، نائب رئيس مجلس الادارة ومدير عام شركة أريج لإعادة التأمين تمسك الشركة بالتزامها الكامل تجاه سوق إعادة التأمين الدولية مؤكداً ان الشركة ستواصل الاكتتاب بجميع أنواع إعادة التأمين من خلال مركزها الرئيسي في البحرين وفروعها المختلفة.

أما بالنسبة لتغيير إسم اريج للتأمين الصحي والتأمينات العامة إلى اريج للحياة والتأمينات العامة فأعلنت الشركة بلسان السيد **عبد اللطيف الريس** العضو المنتدب لـ «أريج العناية» أن هذه الخطوة تأتي إنعكاساً للتوجه الستراتيجي للشركة بالتركيز على منتجات التأمين على الحياة والذي تتوقع ان يحقق مساهمة ملموسة في نمو أعمالها على المدى المتوسط.



بي أم دبليو X5
BMW X5

حتى في السيارات الرياضية للرفاهية مكان، خصوصاً إذا كان الصانع شركة بي إم دبليو. جديد بي إم دبليو، جديد بما للكلمة من معنى، وهو عبارة عن «سيارة رياضية ترفيهية»، تجمع ما بين تعددية استخدام سيارة الدفع الرباعي وفخامة السيارات السياحية الفاخرة. هذه الفئة الجديدة من السيارات الرباعية الدفع تستحدثها بي إم دبليو عبر رائعتها الجديدة X 5.

السيارة الجديدة الألمانية الهوية، أميركية المولد، يتمّ تصنيعها في مدينة سبارتانبرغ في ولاية كارولينا الجنوبية، حيث يتمّ أيضاً تصنيع Z 3.

تحوي X5 محركاً سعته 4،4 لترات، من 8 أسطوانات مرصوصة على شكل V، و32 صماماً، مزوداً بنظام فانوس لمباينة حركة عمود الكامة عند مآخذ الهواء الخاصة بالمحرك.

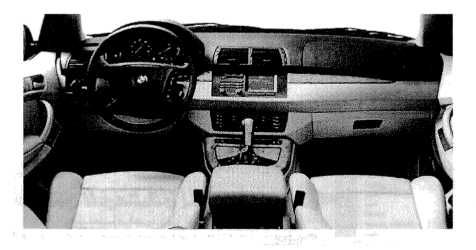
قوة المحرك 286 حصاناً/ 5400 د.د.، وسرعته القصوى تصل إلى 230 كم/ ساعة (207 كم/ساعة عند استعمال الإطارات القياسية)، ويصل تسارعه من صفر إلى 100 كم/ساعة في غضون 7،5 ثوان فقط.

ويصل الحد الأقصى لعزم الدوران إلى 440 ن.م./ 3600 د.د.. أما من حيث استهلاك الوقود فإن الحد الأقصى للكفاءة يبلغ 13،9 لترات لكل 100 كم.

تأتي X5 بهيكل أحادي وتعليق مستقل، إضافة لنظام «دي إس سي» للتحكم بالثبات تباينياً، ويأتي هذا النظام معززاً بنظام «إي دي بي إكس» (نظام الفرملة التفاوتية التلقائية) ومدعّماً بنظام «إتش دي سي» الذكي (نظام ضبط الإنحدار)، كما أنها مزودة بنظام مكابح عالي الأداء يوفّر لها القدرة نفسها على الفرملة التي تتوفر بالفئة السابعة من بي إم دبليو.

يبلغ طول X5، 4،66 أمتار (أقصر بـ 15 سم من سيارات الفئة الخامسة)، ويبلغ عرضها 1،87 متر(أعرض ببضعة ملم من سيارات الفئة السابعة)، أما ارتفاعها فهو 1،72 متر ما يجعلها أعلى من أي سيارة أخرى أنتجتها بي أم دبليو. ويبلغ ارتفاعها عن سطح الأرض 180 ملم، ما يسمح لها بالمناورة على الطرق المعبدة كما الطرق الوعرة من دون صعوبات.

ناقل السرعة أوتوماتيكي من فئة «تبترونيك»، الذي يسمح بتوفير خاصية نقل السرعة الأوتوماتيكي بخمس سرعات،



وإمكانية الإنتقال إلى القيادة اليدوية. وهو مزود بنظام «شفتلوك/ إنترلوك» للأمان، وهو نظام يسمح بإقفال التروس للحيلولة دون تعشيق أي منها بطريق الخطأ. كما يتضمن ناقل السرعة تقنية الإدراك السريع لضرورة الإبطال، التي تمنع ناقل السرعة من الإنتقال إلى ترس أعلى حتى لو كانت سرعة دوران المحرك تبرر تلك النقلة.

الركيزة الأساسية لهذه المركبة يوفرها الهيكل الأحادي القالب والهيكل التحتي المزود بنظام تعليق مستقل على العجلات الأربع.

تم تزويد X5 بآلية الدفع الرباعي الدائم مع المحافظة على القدرة على المناورة برشاقة وثبات.

بالنسبة لخصائص السلامة، فقد تم تزويد X 5 بمكابح قوية، ففي الأمام فرامل قرصية ذات تهوئة داخلية قطرها 332 ملم، وفي الخلف فرامل قرصية أيضاً قطرها 324 ملم، إضافة إلى آلية مؤازرة والتي تعمل بضغط الغاز، ونظام إلكتروني للتحكم في قوة الفرملة. وزودت X5 أيضاً بنظام «دي إس سي» (نظام التحكم بالثبات تباينياً) والذي يعتبر أحدث الأنظمة المتوفرة حالياً على الإطلاق. وتسمح بنية السيارة الهيكلية الأحادية القالب باستيعاب قدر أكبر بكثير من الطاقة المتولدة عن الإصطدام حتى قبل أن تبدأ أحزمة الأمان والوسائد الهوائية بأداء مهامها. وتعتبر أحزمة الأمان الثلاثية النقاط والوسائد الهوائية (عددها من 6 إلى 10) عوامل حماية مكملة لعناصر السلامة الأخرى.

بالنسبة للمقصورة الداخلية، يكفي أن نقول أنها لا تقل فخامة ورقيّاً عن أفخر موديلات بي إم دبليو السياحية، وتعتبر التجهيزات الأساسية لـ X 5 مماثلة لما يتوفر في طراز I 540.

يبقى أن نتساءل إلى أي مدى يمكن أن تنجح سوق X 5 الرباعية الدفع في أسواق المنطقة، في حين أن المصنع الألماني الثاني مرسيدس، فشل في تسويق سيارة ML الرباعية الدفع والتي لم تلاقِ النجاح الذي تستحق.

سيتم طرح بي إم دبليو X 5 في أسواق المنطقة ابتداءً من منتصف العام 2000، ولها كل مقومات النجاح إذا ما أخذ في الإعتبار أهمية عامل السعر في أسواق صعبة كأسواق المنطقة.■



فورد إكسكيرجن

Ford Excursion

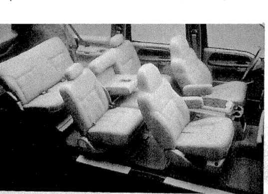
قدّمت فورد مؤخراً خياراً جديداً كلياً في قطاع الشاحنات الرياضية الشديدة التحمّل. يعتبر إكسكيرجن الأكبر حجماً بين منافسيه، ويتسع لتسعة ركاب بالغين، بمساحة داخلية مريحة بين المقاعد، كما بإمكانه نقل حمولة تصل إلى 1 طن وسحب 10 آلاف رطل.

زوّد إكسكيرجن بمحرك ترايتون من 10 إسطوانات على شكل V، بسعة 6،8 لترات وقوة 310 أحصنة/ 4250 د.د وعزم دوران 425 رطل–قدم/ 3250 د.د. ويتميّز المحرك بنظام حماية إلكترونية ذاتية، بحيث يتولى أوتوماتيكياً مهمة تقسيم الإشعال ما بين صفي الأسطوانات العشر لحماية عناصره من التلف، في حال ارتفاع درجة الحرارة أو هبوط كمية سائل التبريد، بعد القيام بتنبيه السائق.

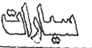
أما بالنسبة لعلبة السرعات الأوتوماتيكية، ذات النسب الأربع الأمامية والترس المضاعف للسرعة (أوفردرايف) فهي مزوّدة بنظام ضبط إلكتروني جديد لتحسين برنامج غيار السرعات وتنعيمه مع إطالة مدى خدماتها.

وزوّد طراز الدفع الرباعي بعلبة تحويل مؤقت بسرعتين مع وظيفة غيار إلكتروني فوري، ويتمّ الإنتقال أثناء السير من الدفع الخلفي إلى الرباعي أو العكس، بواسطة زر كهربائي في لوحة القيادة، ومهمته تشغيل نظام كهربائي– هوائي يربط العجلتين الأماميتين بحركة المحرك والعلبة، ليصبح الدفع رباعياً بالعجلات الأربع، أو يفصلها ليعود الدفع بالعجلتين الخلفيتين وحدهما.

أما من حيث وسائل الأمان والسلامة، فإن إكسكيرجن مجهّزة بدعامة الصد المعترضة التي تحول، في حال حصول اصطدام مواجه، دون دخول السيارة المقابلة تحت مقدم إكسكيرجين، إضافة إلى العوارض الفولاذية في الأبواب ومواضع امتصاص الصدمات في الأمام والخلف، ووسادتين هوائيتين للسائق والراكب الأمامي.



أما بالنسبة للمقصورة الداخلية فهي تمتاز بالرحابة والعملية والهدوء، مع نظامي تكييف أمامي وخلفي.■





جدّه: تجميع الباص الاميركي «توماس»

تبدأ الشركة الوطنية لإنتاج السيارات في جدّه، بتجميع الباص من الطراز الأميركي «توماس» (Type - C). ويستهدف هذا المنتج أولاً أسواق دول مجلس التعاون وبلدان الشرق الأدنى. وقال رئيس فرع دايملر - كرايزلر في دبي، **فرانز أمان**، «إن تجميع باصات من طراز Thomas Built في الشركة الوطنية لإنتاج السيارات يندرج في إطار الستراتيجية الهادفة إلى تقديم سلسلة كاملة من الباصات في منطقة مجلس التعاون. وإن الدمج بين شاسي Freightliner، ومحرّك سيارة مرسيدس بنز 904، وهيكل باص «توماس» أمر ينمّ عن التعاون القائم بين مختلف شركات دايملر - كرايزلر، وهو منتج جديد في هذه الفئة».

«النابودة للسيارات» صالة عرض جديدة

افتتحت شركة النابودة للسيارات صالة عرض بورش العصرية الجديدة، كما تمّ طرح سيارة بورش بوكستر أس الجديدة. وقد قام بتدشين صالة العرض د. **ويندلين ويدكينغ**، رئيس شركة بورش إيه جي ومديرها التنفيذي يرافقه **مارك بيشوب**، المدير الإداري في شركة بورش الشرق الأوسط وجمع من كبار الموظفين والشخصيات.

ويعتبر إنشاء صالة عرض بورش على امتداد شارع الشيخ زايد مؤشراً على النجاح الذي حققته هذه العلامة التجارية. وهذا المشروع الذي بلغت كلفته ملايين عدة من الدولارات، وتمخض عنه إنشاء أكبر وكالة سيارات بورش في منطقة الشرق الأوسط، أنشىء طبقاً لأفضل المواصفات والمقاييس ويضم الخطوط المشتركة الرئيسية التي تعبّر عن هوية بورش، كما يشتمل على مرافق مدهشة مثل مركز التدريب، مقهى الإنترنت، منطقة للعب الأطفال وقاعة للمحاضرات ذات تصميم خاص. أما صالة العرض نفسها، فتتسع لـ 15 إلى 20 سيارة بورش وتوفّر عرضاً مثالياً لمجموعة كبيرة ومتنوّعة من فئات سيارات بورش.

«روفر 75» تحصد عدداً من الجوائز

فازت سيارة روفر 75 الجديدة بجائزة «سيارة العام المستوردة» اليابانية المرموقة للعام 1999 - 2000 بعد منافسة شديدة مع أشهر



عمالقة صناعة السيارات في العالم، بالإضافة إلى جوائز أخرى من خبراء صناعة السيارات في جميع أنحاء العالم.

واستطاعت هذه التحفة البريطانية الجديدة، من مجموعة بي.ام.دبليو.، أن تحسم المنافسة لها بعد أن حققت 484 نقطة وتغلبت على بيجو 206 (248 نقطة) ومرسيدس الفئة اس (217 نقطة) وفولسفاغن فاجن بيتل (187 نقطة) وجاغوار طراز اس (134 نقطة).

وأعلنت صحيفة «بلاد آم سونتاج» وهي إحدى أكثر الصحف الألمانية مبيعاً عن فوز سيارة روفر 75 بجائزة «عجلة القيادة الذهبية» لتكون أول سيارة بريطانية تفوز بمثل هذه الجائزة.

وبعد أسبوع واحد فقط من الفوز بهذه الجائزة، منحت سيارة روفر 75 جائزة سيارة العام من Journal/AA. بالاضافة إلى أن هيئة من المحكّمين الايطاليين التي تضم أشهر خبراء السيارات، أعطت سيارة روفر 75 لقب أجمل سيارات العالم لفئة الصالون العليا.

وسبق لهذه السيارة أن فازت بجوائز عدة خلال شهر حزيران/يونيو الماضي.

جوائز عالمية لـ «BMW» - الفئة الثالثة



منحت جمعية المصممين الصناعيين الأميركية جائزة ذهبية رفيعة لسيارة بي.ام.دبليو - الفئة الثالثة عن فئة المواصلات. ودخل هذه المسابقة 189 مشاركاً حيث كرّمت هيئة التحكيم 12 تصميماً بالجائزة الذهبية ضمن فئة «افضل تصميم للعقد الاخير» في إطار مسابقة جوائز افضل الأعمال للأعوام 1990 - 1999.

وقال **كريس بانجل**، رئيس قسم التصميم في مجموعة بي.ام.دبليو - الذي استلم الجائزة في حفل عشاء كبير اقيم في نادي الصحافة الوطني في واشنطن: «بالنيابة عن فريق التصميم في بي.ام.دبليو - أشكر الجمعية لتقديرها التزامنا بالمزايا الجمالية والأناقة والأداء».





شاحنات اكتروس من مرسيدس بنز

على مدى الثلاثين شهراً الماضية وفت أكتروس بجميع شروط التشغيل الشاقة في منطقة الشرق الأوسط، وتتأهب الآن لإظهار براعتها على طرق المنطقة. ومنذ العام 1996 إلى الآن، تمّ بيع ما يزيد عن 100 ألف شاحنة أكتروس في العالم، كما حققت أكتروس أعلى نسبة بيع في أوروبا، حيث كانت رائدة الأسواق هناك. أكتروس تمثّل الآن ضمان النجاح وتحقيق الأرباح العالية في الشرق الأوسط.

واستكمالاً لمعالم الأسطورة التي بدأتها الأجيال السابقة من الشاحنات ذات المحرّك في المقدمة وجيل شاحنات SK، فإن أكتروس، أحدث شاحنات الخدمة الشاقة، سوف تحمل خصائص مرسيدس بنز للجيل الجديد... من الإعتمادية العالية والأمان التام إلى الجودة الراقية والسرعة في الإنجاز... خصائص بمفاهيم جديدة، لتفي بكافة متطلبات اليوم والغد، ولتتجلى كفاءة أداء أكتروس وهي تجوب الطرق ومواقع البناء والتعمير في العالم العربي.

BMW «زد 8» والعميل جيمس بوند

تألّقت سيارة بي.إم.دبليو «زد 8» في فندق برج العرب في دبي الذي افتتح مؤخراً عندما نظّمت مجموعة بي.إم.دبليو حملة رائعة لطرح هذه السيارة الرياضية الجديدة التي تشارك الممثل العالمي **بيرس بروسنان** في بطولة أحدث أفلام **جيمس بوند** «العالم ليس كافياً».

وما زاد من زخم حملة الإطلاق هذه، إعادة تمثيل أحد أكثر مشاهد الفيلم إثارة والذي شهد مطاردات بطائرة الهليكوبتر والزوارق المائية السريعة وعروضاً نارية لمحاكاة وقائع المشهد الحقيقي الذي كان **جيمس بوند** خلاله يحاول التخلّص من عدوّه الماكر الدكتور «**كايوس**».

وكالعادة ينتصر العميل السرّي 007 – أو بالأحرى الشخص المحترف الذي قامت مجموعة بي.دبليو. الشرق الأوسط باستئجاره ليقوم بأداء دور العميل السرّي البريطاني في هذا المشهد – على عدوّه اللدود ويعود إلى فندق برج العرب بسيارته بي. إم.دبليو. «زد 8» غير متأثر بالمعركة التي خاضها ضد الأشرار.

«ميني» سيارة القرن



تمّ اختيار سيارة «ميني» كسيارة القرن في أوروبا من قبل 130 من أشهر الصحفيين في العالم، وذلك في مسابقة «سيارة القرن» والتي أقيمت ضمن حفل ساهر في لاس فيغاس، متفوقة بذلك على منافستها الرئيسية فولسفاغن بيتل المعروفة بالخنفساء.

كما حلّت سيارة «ميني» والتي أحدثت ثورة في عالم صناعة السيارات عند ظهورها لأول مرة وذلك بفضل محركها الموضوع عرضياً، وهيكلها الجذاب، وقدرتها الفائقة على المناورة، في المرتبة الثانية في الترتيب الكلي لسيارة القرن للعالم وذلك بعد سيارة فورد موديل تي التي كانت أول سيارة تنتج في العالم ويعتبر هذا إنجاز كبير لسيارة ميني.

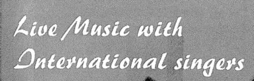
فريد فان دير فلاو، رئيس مجلس ادارة المنظمة القائمة على جائزة سيارة القرن قال: «شهد التنافس على اللقب صراعاً قوياً، وبالفعل فقد كان التنافس شديداً للغاية، ولم نستطع حسم النتيجة النهائية إلا قبل ساعة من موعد تسليم الجوائز بسبب استمرار ورود أصوات المشاركين. وأنا في غاية السرور لهذا التقدير الذي نالته سيارة ميني، فهي تستحق هذه المكانة المرموقة».

شفروليه كابريس في صدارة المبيعات

احتلّت سيارة شفروليه كابريس الجديدة كلياً مركز الصدارة كأفضل سيارات الصانعين الأميركيين مبيعاً في الشرق الأوسط، مع بلوغ مبيعاتها 800 سيارة شهرياً منذ طرحها قبل بضعة أشهر.

وقال **ريتشارد تشوي**، المدير الأول لـ شفروليه في الشرق الأوسط: «عبر تاريخها الذي يعود إلى 35 عاماً، كانت كابريس السيارة التي لا منافس لها في المنطقة، ويسعدنا ان يستعيد الطراز الجديد تلك المكانة بهذه السرعة، والتقارير التي وردتنا من الزبائن والوكلاء كانت ايجابية للغاية».







London

LEBANESE RESTAURANTS



The Pioneers in Lebanese Food











Open for lunch and dinner 12 midday to 2.00 am.
Open bar and kitchen restaurant . Make your choice direct from our chefs and enjoy watching the preparation of our specialities. Fast and efficient service for business lunches. Parties catered for. Take-away service available.

Maroush I, 21 Edgware Road, London W2 2JE
Tel: (0207) 723 0773

Maroush II, 38 Beauchamp Place, London SW3 1NU
Tel: (0207) 581 5434

Maroush III, 62 Seymour Street, London W1A 5AF
Tel: (0207) 724 5024

Maroush IV, 68 Edgware Road, London W2 1EG
Tel: (0207) 224 9339

Ranoush Juice, 43 Edgware Road, London W2 2JR
Tel: (0207) 723 5929

Beirut Express, 112/114 Edgware Road, London W2
Tel: (0207) 724 2700

«الامارات»: تمويل طائرة الايرباص السادسة



موريس فلاناغان في الوسط خلال توقيع العقد

وقّعت طيران الإمارات عقداً لتمويل طائرة إيرباص أ320 – 200 جديدة تسلمتها في 24 كانون الثاني/يناير الماضي.

بلغت قيمة العقد 85 مليون دولار أميركي (نحو 311 مليون درهم) تسدّد لفترة 12 سنة وقام بترتيبه مصرف «كريدي أغريكول اندوسويز» كقرض تأجير تشغيلي ياباني تكفله دائرة ضمان إعتمادات التصدير في المملكة المتحدة، ومؤسسة «هيرميس» الألمانية و«كوفاس» الفرنسية. وتشارك في عملية التمويل دي جي وعدد من المؤسسات المالية الأخرى، وترتكز عملية التمويل على فائدة ثابتة بنسبة 5،89 في المئة.

وقّع عقد التمويل عن جانب طيران الإمارات **موريس فلاناغان** مدير عام المجموعة، وعن بنك «كريدي أغريكول إندوسويز» آن – **ماري سيفروي بيتلاك**، رئيسة قسم تمويل الطائرات، و**كورنيليا ثال**، نائب رئيس «دي جي زد بنك».

يُذكر أن الطائرة المذكورة هي السادسة التي ستنضم إلى أسطول طيران الإمارات من طراز إيرباص أ330 – 200 والذي تقدّمت بطلب مؤكد لشراء 18 منه، إضافة إلى طلب آخر لشراء ثلاث طائرات من طراز بوينغ 777 – 300 تسلّمت واحدة منها في شهر تشرين الثاني/نوفمبر الماضي وست طائرات ذات المدى الطويل من طراز أ340 – 500، كما تملك حق شراء أربع طائرات من طراز بوينغ 777 – 200، وخمس طائرات إيرباص من طراز أ330– 200 وعشر طائرات إيرباص من طراز أ340 – 500.

أكبر الباكر

القطرية تنضم إلى : «WTTC»

إنضمت الخطوط القطرية إلى عضوية المجلس العالمي للسفر والسياحة (WTTC) ما يتيح لها الافادة من نصائح وأفكار هذه المؤسسة التي تساعد على صياغة سياسات الطيران والسياحة والسفر على صعيد دولي.

كما أن العضوية في المجلس ستتيح للخطوط القطرية التي تتخذ من الدوحة مقراً لها، الوصول إلى البيانات الاقتصادية وسائر بيانات الأبحاث المتوفرة لدى (WTTC) والتي ستساعد الخطوط القطرية على تعزيز صورتها كواحدة من شركات الطيران المفضلة في الشرق الأوسط.

وقال أكبر الباكر، الرئيس التنفيذي للخطوط القطرية «إن العضوية في (WTTC) ستكون مفيدة جداً للخطوط القطرية. فهذه العضوية لن توفر لنا فرصاً فريدة لاقامة الشبكات فحسب، وإنما تجمع رواد صناعة الطيران والسياحة والسفر لمناقشة المواضيع موضع الاهتمام في جو غير رسمي وخصوصي».

BBH تفوز بموازنة بريتش ميدلاند

عهدت شركة طيران بريتيش ميدلاند بموازنة إعلاناتها، البالغة 10 ملايين جنيه إسترليني لشركة «Bartle, Bogle and Heggarty»، حيث بدأ العمل بهذا الإتفاق مطلع العام 2000.

وقد جرى تنافس بين أربع شركات إعلان كبرى للحصول على هذا العقد إلا أن شركة الطيران إعتبرت أن شركة BBH هي الأكثر أهلية للإهتمام بحاجات الشركة التسويقية خلال الفترة المقبلة.

مزاد «لوفتهانزا» عبر الإنترنت

شارك 1036 شخصاً من كافة أنحاء المنطقة في ثاني مزاد تنظّمه شركة طيران «لوفتهانزا» لبيع بطاقات السفر عبر شبكة الإنترنت في منطقة الشرق الأوسط والذي عُقد يوم 6 كانون الاول/ديسمبر. وقد تمكّن بعض المزايدين المحظوظين من الحصول على بطاقات بأسعار ممتازة.

دخل المشاركون في مزايدة حيّة عبر موقع «لوفتهانزا» على شبكة الإنترنت المخصص لمنطقة الشرق الأوسط (WWW.lufthansa - middleeast.com)، وذلك على رحلات من كل من دبي، أبو ظبي، مسقط، دمشق، بيروت، عمان، الظهران، الرياض، جدّه والكويت إلى وجهات أوروبية وأميركية مهمة.

وقدم المشاركون في المزاد عروضاً لبطاقات ذهاب وعودة في الدرجة السياحية بـ 10 دولارت أميركية كحد أدنى لكل بطاقة، ما مكّن المزايدين من تحقيق توفير كبير في أسعار البطاقات.

مايكل سوشر، مدير عام مبيعات الركاب في دولة الإمارات العربية المتحدة ومدير لوفتهانزا في منطقة شبه الجزيرة العربية أوضح أن: «أفضل سعر حصل عليه أحد المشاركين المحظوظين في المزاد هو لبطاقة ذهاب وعودة من عمان إلى أمستردام بـ 125 دولاراً أميركياً».

مجموعة بيمبروك تشتري بوينغ 200 - 717

أعلنت مجموعة بيمبروك، وهي مجموعة متخصصة في تمويل الطائرات والتأجير والادارة مقرّها دبلن، عن طلبيتها الجديدة التي تتكون من خمس عشرة طائرة بوينغ 717 – 200 بالاضافة إلى خيار شراء 15 طائرة أخرى من النوع نفسه، ما يرفع عدد الطائرات التي طلبتها بيمبروك من هذا النوع إلى 25 طائرة وخيار شراء 25 طائرة. وستقوم بيمبروك باستلام أولى هذه الطائرات في شهر آب/اغسطس 2000.

وقال آلان مولالي، رئيس مجموعة بوينغ للطائرات التجارية: «يسرنا أن تقوم بيمبروك بلعب دور فعّال في توسيع قاعدة الزبائن الخاصة بطائرة الـ 717 والتي تعتبر بحق، الحلّ الأفضل لفئة الطائرات ذات المئة مقعد» وأضاف: «أحد أهم مزايا الـ 717 هي أنها أخفّ وزناً بمقدار 17،000 رطل من طائرة الـ أيه 318، أي ما يعادل وزن 90 راكباً وأمتعتهم. كما أن كلفة الرحلة الواحدة أقل بـ 10 في المئة. ويساهم هذا الفرق في الوزن في تحقيق معدل توفير أعلى في معدل حرق الوقود، وتكاليف هبوط أقل، بالإضافة إلى تكاليف صيانة مخفضة».

الشيخ حمدان بن مبارك يتوسط محمد خادم الهاملي ونيفين ابراهيم

مطار ابو ظبي: جائزة لمبنى المسافرين

حصل مبنى المسافرين في مطار أبو ظبي الدولي والذي تمّ تدشينه في حزيران/يونيو الماضي، على الجائزة الذهبية (المركز الأول) لأفضل حملة تسويقية وإعلامية خلال مؤتمر «Routs» الدولي الذي انعقد في روما وهو مؤتمر عالمي يلتقي فيه كل عام شركات الطيران العالمية مع مسؤولي هيئات ودوائر الطيران المدني والمطارات المختلفة بهدف التخطيط لخطوط الطيران للعام المقبل. تسلّم الجائزة الشيخ **حمدان بن مبارك آل نهيان** من السيد **محمد خادم الهاملي** مدير مبنى المسافرين والسيدة **نيفين إبراهيم** مديرة التسويق والإعلام في السوق الحرة في مطار أبو ظبي الدولي.

وقال **حمدان** «من دواعي سرورنا وفخرنا أننا حصلنا على هذه الجائزة بعد مدة وجيزة من إفتتاح مبنى المسافرين، حيث حرصنا عند افتتاحه على الإهتمام بكافة التفاصيل وعلى أن نتواصل مع مسافرينا بشكلٍ جذاب ومتميّز وأن نقدّم أيضاً خدمات فعّالة ومتميزة».

وأضاف: «إننا نبذل قصارى جهدنا للإرتقاء بمستوى خدماتنا وتواصلنا مع جمهور المسافرين. وتأتي هذه الجائزة هنا دعماً وتأكيداً على أننا نسير على الطريق الصحيح وتأتي أيضاً لتزيد من مسؤوليتنا وإلتزامنا تجاه مسافرينا».

ووجّه الشكر لجميع القائمين على مبنى المسافرين ولفريق التسويق في دائرة الطيران المدني وحثّهم على بذل مزيد من الجهد للحفاظ على التميز العالمي الذي أكدته الجائزة.



«كاثي باسيفيك» تشتري 3 طائرات أ330

تقدّمت شركة طيران كاثي باسيفيك مقرها هونغ كونغ، بطلب مؤكد لشراء ثلاث طائرات أ330 – 300 من صناعات إيرباص، على أن تتسلمها في الربع الأول من العام 2001.

ويرفع هذا العقد عدد الطائرات التي اشترتها «كاثي باسيفيك» من عائلة الجيل الجديد أ330/340 إلى 26 طائرة، 15 من طراز أ330 ذي المحركين و11 من طراز أ340 ذي الأربعة محركات.

والطائرات الاضافية التي طلبتها «كاثي باسيفيك» سوف تمثل النسخة الأحدث من طراز أ330 – 300 بعدما تمّ رفع حمولته القصوى عند الإقلاع إلى 233 طناً، وبالتالي تعزيز مداه وقدرته الاستيعابية للحمولة. وسوف تستخدم الناقلة طائراتها الجديدة على الخطوط المتوسطة والبعيدة انطلاقاً من هونغ كونغ، بما في ذلك رحلاتها إلى اوستراليا.

يذكر أن الصفقة الجديدة لـ «كاثي باسيفيك» تعزز صدارة العائلة أ330/أ340 لسوق الطائرات التي تضمّ ما بين 250 و380 مقعداً، حيث فازت بما مجموعه 566 طلباً مؤكداً من نحو 56 زبوناً حول العالم. وقد سجّلت العائلة نجاحاً كبيراً في منطقة آسيا، حيث اختارتها 15 شركة طيران رئيسية.

الهياكل الأسطوانية لطائرة 600 - A 340

تلتزم شركة Jammes Industrie الفرنسية برفع شعار «ماكينة جديدة كل عام» حيث قامت ورش الشركة مؤخراً بطرح أضخم ماكينة إنتاج الهياكل الاسطوانية والخاصة بتصميم الجزء الأوسط من هيكل الطائرة الجديدة الإيرباص 600 - A340. وهيكل الطائرة عبارة عن مقاطع مختلفة من سبائك الألمنيوم التي يصل طولها إلى عشرة أمتار بينما تبلغ سماكتها نحو 11 مللتر. ويصل وزن الماكينة الجديدة إلى 70 طناً.

وتتمتع الماكينة الجديدة بضغط يبلغ 300 طن، حيث تمّ تزويدها بثلاث اسطوانات على مسافات متنوعة من المحور، ما يسمح بإنتاج قطع بأقطار مختلفة الحجم. كذلك فإنه يتم تشغيلها في اتجاه سفلي لضمان سهولة خروج القطع المنتجة.

من يخاف من بنك HSBC ؟

أندرو ديكسون نائب رئيس البنك في الشرق الأوسط:
لدينا 20 مليون عميل حول العالم وشعارنا سيصبح مثل علامة كوكاكولا

سلّ أي مسؤول عن بنك محلي قوي في المنطقة رأيه في التحدي المتوقع أن تمثله البنوك الأجنبية في المرحلة القريبة المقبلة وسيجيبك هذا على الأرجح مستشهداً بمثال بنك HSBC الشرق الأوسط كنموذج على هذا التحدي. فالعديد من البنوك الأجنبية تسعى وتخطط لتوسيع حضورها في المنطقة باعتبارها منطقة أموال وتجارة وخدمات مالية شخصية، لكن لا توجد لأي من هذه البنوك حالياً ما لبنك HSBC الشرق الأوسط من وجود راسخ وتفرع كبير ونفوذ تقليدي في أسواق المنطقة، والأهم من ذلك لا يوجد بنك أفصح بوضوح عن خطته للانتشار وزيادة حصته من سوق صرافة التجزئة مثل ما فعل هذا البنك العريق، وهو ما جعل تحركاته النشطة موضوع متابعة جدية من البنوك المحلية في المنطقة صغيرها وكبيرها.

يبقى القول أن قوة HSBC الشرق الأوسط لا تنبع من فراغ بل من وجود في المنطقة يفوق قرناً من الزمان. بدأ تحت اسم البنك العثماني ثم عبر البنك البريطاني للشرق الأوسط قبل أن يشهد البنك سلسلة عمليات تملك واندماج جعلت منه إحدى أكبر المجموعات المصرفية الدولية وأنشطها في حقل خدمات التجزئة في وقتنا الحاضر. وبسبب علاقاته التاريخية بالمنطقة، فقد تميّز البنك بدور قوي في تمويل التجارة الإقليمية منذ مطلع القرن وتمكن كمؤسسة، من الاحتفاظ بعلاقات تعامل مع كبار التجار والعائلات التجارية. وهذه الميزات جعلت البنك يعتبر نفسه دوماً بنكاً محلياً أو إقليمياً بل جعلته، كما يتّضح من حديث رئيسه لمنطقة الشرق الأوسط، يعتبر أن البنوك المحلية هي منافسته الحقيقية وليس البنوك الأجنبية. وليس صدفة لذلك أن يكون الشعور متبادلاً وأن يكون الشعور بين بعض البنوك المحلية الرئيسية في الخليج وفي المنطقة أن بنك HSBC سيمثل التهديد الأهم لها في المستقبل القريب وليس البنوك الأجنبية الأخرى، وذلك بسبب تركيزه على صرافة التجزئة وبسبب قدرته على الإفادة من موارده الضخمة لاتباع سياسات أكثر مرونة وجرأة في التسليف وكسب العملاء.

ويمثل التوسّع المستمر لبنك HSBC الشرق الأوسط في المنطقة جزءاً من ستراتيجية جديدة للمجموعة التي استكملت في السنوات الأخيرة «هضم» مجموعة من عمليات التملك لبنوك بريطانية وآسيوية ونجحت نجاحاً كبيراً في إطلاق اسم HSBC كعلامة تجارية تكاد توازي في قوتها الآن علامة «سيتي بنك» مثلاً من حيث شهرتها وإيحائها بالقوة والثقة. وتجسيداً لهذا التحول إلى بنك واحد بهوية واحدة، نفّذت المجموعة حملة ترويج وتسويق مكلفة نجحت في نهايتها في ترسيخ شعار البنك الجديد المؤلف من مثلثات هندسية باللونين الأحمر والأبيض.

لكن خطة التوسّع القوي للبنك في أسواق المنطقة تستند أيضاً إلى رهان السلام الإقليمي من جهة مع الفرص التي يمكن أن يفتحها، كما تستند إلى الاتجاه لفتح الأسواق المالية في المنطقة أمام المنافسة الأجنبية (تطبيقا لأحكام منظمة التجارة العالمية WTO وهو اتجاه لا يمكن إلا أن يزيد من فرص التوسع والمنافسة أمام بنك غني بالموارد وخبير بالمنطقة مثل بنك HSBC الشرق الأوسط.



ورغم انتقال السلطة في هونغ كونغ إلى الصين، فإن البنك تمكّن من إعادة نشر موارده المالية من خلال سلسلة من عمليات التملّك ساعدته على تركيز معظم أصوله خارج هونغ كونغ وحرّرت بالتالي طاقته الكبيرة على التوسع. وتحول بنك HSBC بذلك إلى حالة فريدة من نوعها لأنه ربما المجموعة المالية الدولية الوحيدة التي تمكّنت من بناء إمبراطورية مالية واسعة النفوذ انطلاقاً من سوق محلية صغيرة مثل هونغ كونغ. لكن ضم هونغ كونغ مجدداً إلى البر الصيني أعاد للمجموعة فجأة مداها الصيني وجعلها جاهزة أكثر من غيرها من المجموعات المالية الدولية للإفادة من التحرير المتزايد للإقتصاد الصيني والإمكانات الهائلة لسوق الـ 1,2 مليار إنسان.

من أجل إلقاء الضوء على أبعاد التحولات التي شهدتها مجموعة هونغ كونغ شانغهاي المالية وفي الوقت نفسه تسليط الضوء على ستراتيجية بنك HSBC الشرق الأوسط، إلتقت «الاقتصاد والأعمال» نائب رئيس البنك في الشرق الأوسط السيد أندرو ديكسون وكان الحوار التالي:

أهداف الهوية الجديدة

■ أطلقتم مؤخراً اسم HSBC على كافة مؤسساتكم التابعة في العالم وكذلك في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا حيث تتمتعون بحضور واسع وقديم، فهل يعني ذلك أن لديكم أولويات جديدة؟

□ الستراتيجية التي أطلقها رئيس المجموعة في 1 كانون الثاني/يناير من هذا العام، ترتكز على تحسين القيمة المقدمة للعملاء والمساهمين والموظفين. وستكون إدارة الثروات بمفهومها الواسع الركيزة الأساسية لنشاطنا. وهدفنا هو أن نحصل على أكبر قدر من أعمال العملاء ذوي الملاءة الجيدة. ونحن نوجه جهود كل موظفينا لإفادة العميل من الخدمات المالية أولاً، عبر تحسين القيمة الرأسمالية للمجموعة (وقد وعدنا حملة الأسهم بأن نضاعف هذه القيمة كل خمس سنوات) وثانياً، عبر تقديم أفضل الخدمات الممكنة لعملائنا. وأخيراً، عبر توفير افضل الحوافز لموظفينا من خلال ربط قسم مهم من الدخل الذي يحققونه بالأداء ومنحهم فرصة المشاركة في جني ثمار نجاح المجموعة.

■ هل يعني ذلك أنكم ستتيحون للموظفين تملك أسهم المجموعة وفق نظام Share option؟

□ أحد أهدافنا أن تصبح نسبة خمسة في المائة من أسهم المجوعة مملوكة من الموظفين ونحن نريد الوصول إلى هذه النسبة في فترة السنوات الخمس المقبلة. وتمثل هذه النسبة مبلغاً ضخماً لأن القيمة الرأسمالية للمجموعة تفوق حالياً المائة مليار دولار. ويتم تحقيق هذا التحول بحماس وتركيز كبيرين بحيث يشارك فيه جميع موظفو المجموعة حول العالم والذين يناهز عددهم 140 ألفاً. وبالنسبة لعملياتنا في منطقة الشرق الأوسط فإنها تستفيد أيضاً من هذا المشروع الذي ألهب حماس جميع الموظفين على مختلف المستويات الإدارية.

■ لكنكم لا تمثلون كياناً مصرفياً مستقلاً في المنطقة بل لديكم مالك وحيد وهو المجموعة الأم، فكيف يتم اذن قياس اداءكم ومدى مساهمتكم في تحقيق الأهداف السابق ذكرها؟

□ نستخدم مقياس الربح الاقتصادي. فعندما تعطينا المجموعة أموالاً كي نوظفها في عملياتنا، تحدد لنا مستوى المردود الذي

لبنانيون يتولون مسؤولية التخطيط الستراتيجي في المجموعة والإشراف على أعمالنا في الولايات المتحدة وكندا

تريدنا أن نحققه والذي يعتمد عادة على معدل الفائدة على السندات الحكومية في المنطقة مضافاً إليه علاوة تُحدد عل أساس مستوى المخاطر التي تنطوي عليها الاستثمارات التي نقوم بها. وهذا ما هو معروف بمعدل العائد المثقل بمستوى المخاطر (Risk Adjusted Rate Of Return).

العلامة لا تكفي

■ هل يجب أن يتوقع العملاء الحصول على خدمات افضل بكثير مما يحصلون عليه حالياً؟

□ نتحدث هنا عن تقديم خدمات مصرفية راقية أو بالأحرى أفضل مستوى ممكن من الخدمات لعملائنا مقارنة بما قد يحصلون عليه في أي مكان آخر. إننا نريد حقاً أن يشكل التعامل معنا تجربة فريدة من نوعها للعميل. ولا شك ان انضواء كافة مصارف ومؤسسات المجموعة تحت علامة تجارية واحدة سيعزز من إمكانية وضع كامل طاقاتنا في خدمة عملائنا. وأنت إذا نظرت إلى حملة الإعلانات التي نفذناها مؤخراً، سترى تركيزاً واضحاً على إبراز علامتنا التجارية التي نريدها أن تصبح معروفة للمستهلك في أي مكان في العالم كما هي الحال بالنسبة لعلامة «كوكاكولا» مثلاً أو علامة نايكي(NIKE) مثلاً. لكن هذا لا يكفي بحد ذاته اذا لم يكن مدعوماً بتقديم خدمات فعّالة تفوق بمستواها ما يتوقعه العميل، أي أن العلامة التجارية مهمة لكنها لا تكفي وحدها إذا لم تقترن بقيمة معينة يحصل عليها العملاء.

■ هل ستشمل عملية توحيد الاسم والشعار السوق السعودية حيث تملك المجموعة 40 في المئة من البنك السعودي البريطاني وتتولى إدارته في الوقت نفسه؟

□ الوضع في السعودية مختلف. البنك السعودي البريطاني يعتبر شركة شقيقة وليست تابعة. فتوحيد الاسم والشعار يشمل فقط المصارف والشركات التابعة المملوكة من المجموعة بنسبة لا تقل عن 70 في المئة.

مزايا تنافسية

■ هل تعتبرون أن لديكم مزايا تنافسية واضحة في كافة القطاعات التى تعملون بها في المنطقة؟

□ نملك في الإمارات مركزاً إقليمياً للخدمات المصرفية عبر الهاتف نعتبره الأكثر تقدماً في السوق. وهو مبني على أساس نظام تفاعلي متطور يمكنه التخاطب مع العميل بلغته واسمه. حالياً، يستخدم كل من عملائنا بالمعدل منتجين من المنتجات التي نقدمها. لكننا نطمح أن لا يقل هذا المعدل عن ستة منتجات للعميل الواحد كما هو الحال في السوق الأميركية. المنتجات التي تقدّمها المصارف أصبحت متشابهة تقريباً، لكن المسألة الأساسية تكمن في مدى قدرة كل مصرف على تمييز نفسه عن الآخرين بمستوى جودة الخدمة المقدمة إلى العملاء. وهذا ما نسعى إليه بالأساس. لا زلنا ننفرد في بعض المنتجات مثل الهكساغون (Hexagon) كذلك نتميز بعض الشيء بمنتج البطاقات علماً أن الآخرين في السوق تقدموا في هذا المجال أيضاً. لكن الأهم هو كيف نخدم عملاءنا بطريقة مميزة ونوفر لهم أفضل الحلول التي تفي بحاجاتهم المصرفية والمالية. خدمة العميل هي محور اهتمامنا أولاً وأخيراً وهذا ما ندرب موظفينا من صغيرهم إلى كبيرهم على القيام به.

■ ما هي القطاعات التي تتوقعون أن تشكل الثقل الرئيسي لنشاطاتكم والمصدر الأهم للدخل خلال السنوات المقبلة؟

□ نظراً إلى حجم السوق، فإن قطاع إدارة الثروات الذي يضم خدمات الأفراد يستحوذ على القدر الأكبر من نشاطنا. العمل في هذا القطاع يسمح لنا بتنويع المخاطر نظراً لاتساع قاعدة العملاء. إنه عمل أقل مخاطرة من الإقراض إلى الشركات. كذلك نسعى من وراء التوسع في هذا القطاع إلى زيادة إيراداتنا من الرسوم والعمولات.

وبمفهومنا فإن نشاط إدارة الثروات يضم شرائح الأفراد من أصحاب الثروات الكبيرة والمتوسطة الحجم وصولاً إلى صغار الموظفين. فنحن نريد الوصول إلى كافة شرائح السكان الذين لديهم ملاءة وبالتالي حاجات مصرفية فعلية ورغبة بالحصول على أفضل الخدمات.

■ الخدمات التي تتكلمون عنها توفرها مصارف دولية أخرى فضلاً عن المصارف المحلية، فهل تريدون زيادة أعمالكم عبر استقطاب العملاء من كل هذه المصارف أم عبر زيادة حجم التعامل مع عملائكم الحاليين؟

□ هذا سؤال جيد. سبق وسألتني إحدى المؤسسات الاستثمارية الدولية كيف سنحصل على العملاء الجدد وكيف سنضاعف القيمة الرأسمالية للبنك خلال خمس سنوات؟ لدينا حالياً 20 مليون عميل حول العالم نقدر أن خمسة في المائة منهم فقط يشترون منا منتجات تأمينية. تصور حجم الأعمال الممكنة لو ركزنا على بيع بوالص وخدمات التأمين لبقية العملاء ناهيك عن الخدمات الأخرى.

عندما ننجح في تقديم كافة الخدمات التي يحتاجها عملاء المجموعة الحاليين يمكننا تحقيق الأهداف التي وضعناها. وحين نقدم خدمات جيدة لعملائنا فإن هؤلاء سيقترحون على الآخرين التعامل معنا.

إن أحد أهم العوامل التي ستساعدنا على التوسع في المستقبل هي قاعدة عملائنا الحالية التي لا تعتبر مخدومة بالشكل الكافي بعد.

هل أنتم الأكبر

■ أنتم من المصارف العالمية القليلة التي لديها شبكة تواجد واسعة في السوق. لديكم الاسم والانتشار الإقليمي، فهل ترون أنفسكم اكبر المصارف الإقليمية؟

□ لدينا شبكة قوية في معظم بلدان المنطقة ولا شك أن توسعنا في تقديم الخدمات والعمل تحت لواء اسم واحد سيساعدنا على استقطاب العملاء المحليين بأعداد كبيرة. خذ مثلاً مصر، انها سوق بانتظار مصارف مثلنا لتقديم خدماتها على نطاق واسع وكذلك الحال بالنسبة الى لبنان، هذا مع العلم أن في إمكان عميل للبنك في بلد معين أن يستفيد من خدماتنا في أي بلد آخر لدينا تواجد فيه. فمصارفنا في المنطقة هي شبكة واحدة تقدم الخدمات نفسها وبالمستوى نفسه من الجودة. مع انضوائنا تحت اسم HSBC سنتمكن من تعميم خدماتنا على كافة الأسواق. في السابق كان يغلب على تواجدنا في كل بلد نشاط معين. أما الآن فأننا نقدم جميع الخدمات نفسها في كل بلد.

نحن لاعب أساسي في ترتيب عمليات الخصخصة في المنطقة ونرى فرصاً كبيرة في سوق الخدمات المصرفية الإسلامية

نذهب الى العميل

■ من الواضح إنكم تركزون حالياً على خدمات الأفراد أكثر منه على خدمات الشركات؟

□ نعم نركز على خدمات الأفراد اكثر من أي وقت مضى. في السابق كنا كغيرنا من المصارف ننتظر دخول العميل بنفسه إلى المصرف. أما الآن فإننا نذهب إليه ونجلبه إلى المصرف ونلبي حاجاته. وفي رأينا الطلب على الخدمات المصرفية الجيدة سينمو خلال السنوات المقبلة وهذا في وقت نشهد نمواً ملحوظاً في ثروات الأفراد في المنطقة. وهذا ما نراه يحصل في بلدان مثل مصر وما نتوقع حصوله في كل من سورية والعراق لاحقاً. وعلينا أن نكون هناك عندما يأخذ هذا التحوّل مجراه.

■ هل تعتقدون أن التغييرات الحاصلة في العالم والمنطقة سترفع من مستوى الدخل والمعيشة وتؤدي الى توسع الطبقة الوسطى التي لا يزال حجمها محدوداً نسبياً في معظم بلدان المنطقة؟

□ لا أعتقد أن العولمة هي السبب الرئيسي وراء التغييرات الحاصلة في المنطقة. بل أعتقد أن التغيير الإجتماعي يمكن تحقيقه بالدرجة الأولى عبر دفع وتعزيز التنمية الاقتصادية. البلدان التي اشرف عليها في المجموعة والتي تشمل بلدان شمال أفريقيا والخليج والمشرق العربي وإيران هي في مراحل مختلفة من التنمية الاقتصادية. إن نمو السكان وسهولة الاتصال والتواصل، سيؤديان إلى زيادة حجم الطلب، وهذا بدوره سيؤدي إلى توسع النشاط الاقتصادي وخلق دورة جديدة من النمو تؤدي إلى زيادة القوة الشرائية للمستهلكين في المنطقة.

النشاط الإستثماري

■ هناك تحول باتجاه إعادة الهيكلة والخصخصة وإعطاء القطاع الخاص دوراً اكبر على حساب القطاع العام. هل تريدون المشاركة في تمويل مثل هذا التحول؟

□ إننا ناشطون في العمل المصرفي الاستثماري عبر مصرفنا المختص في لندن، ونحن لاعب أساسي في ترتيب عمليات الخصخصة، ونقدم حالياً المشورة في مجال الخصخصة لعدد من حكومات المنطقة ونتوقع لعب دور اكبر عندما تدخل بعض عمليات الخصخصة حيز التنفيذ. نعتقد أن توجهنا نحو التوسع في تقديم خدمات الأفراد وإدارة الثروات سيجعلنا مصرفاً شاملاً قادراً على المنافسة بفعالية عالية في كل المجالات، وسيعزز من قدرتنا على تسويق الاستثمارات لقاعدة عملائنا الواسعة. لا أرى أي عقبة يمكن أن تحول دون منافستنا لمصارف الاستثمار العالمية مثل غولدمان ساكس ومورغان ستانلي. نريد العمل في هذا القطاع بكافة مجالاته.

■ لديكم الرغبة والإمكانات، فما هو المطلوب إذن كي تصبحوا لاعباً رئيسياً في العمل المصرفي الاستثماري في المنطقة؟

□ إن التغييرات التي تحدثت سابقاً عنها لا تزال في بداياتها، وبالتالي فان دورنا سيتوسع مع تسارع عملية التغيير وتحقيقها للثمار المرجوة.

■ تتحدثون عن تمويل الشركات الكبيرة وخدمات الأفراد، لكن ماذا عن تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة والمشاريع الجديدة التي تحتاج الى رأس مال مخاطر وتعتبر مفتاحاً مهماً لتعزيز أي توسع اقتصادي مستقبلي في المنطقة؟

□ لدينا خبرة واسعة في هذا المجال. نركز حالياً على شريحة الشركات المتوسطة الحجم. لقد واكبنا الكثير من كبار التجار في المنطقة منذ بداية نشاطهم ومولناهم خلال مراحل نموهم المختلفة وتحولهم إلى مجموعات كبيرة متنوعة النشاطات. ومن هنا لدينا خبرة جيدة في العمل مع الشركات المتوسطة.

■ لكن هذا لا يشمل المشاريع الصغيرة ذات المخاطر العالية؟

□ لدى المجموعة نشاط في مجال رأس المال المخاطر (Venture Capital) لكنه ليس عملاً نندفع إليه فنحن حذرون في هذا المجال. لكني أرى طريقة أخرى في المنطقة، إذ أن معظم الذين يبدأون المشاريع هنا يوظفون أموالهم الخاصة على عكس ما هو حاصل في الولايات المتحدة مثلاً حيث يمكن تمويل مشاريع جديدة بالكامل بواسطة رأس المال

المخاطر (Venture Capital) لذلك فإننا نهتم بتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة القادرة على إثبات نفسها أولاً. ولسنا في وارد المضاربة والمراهنات. إذا كان لديك منتجاً قابلاً للبيع وأنت مستعد لتوظيف أموالك فنحن مستعدون للتمويل. لا أعتقد أن الحاجة في المنطقة كبيرة لرأس المال المخاطر في الوقت الحاضر. لكن الأمور قد تتغير في المستقبل.

خدمات إسلامية

■ لا يبدو حضوركم في سوق تمويل المشاريع الكبرى بالمستوى الذي يتناسب مع حجم المجموعة وانتشارها في المنطقة؟

□ إذا كنت تقصد المشاريع الكبيرة الموجّهة نحو التصدير مثل البتروكيميائيات والغاز، فنحن نعتبر بين أكثر المصارف نشاطاً في هذا المجال. كما إننا من المؤسسات المالية القليلة التي تمثل معظم المؤسسات الرسمية لتمويل الصادرات في أوروبا. وليس من المستغرب أن تجد فريقنا في لندن يتعامل في نفس الوقت مع شركات من بلدان مختلفة لتمويل مشروع ما.

■ هل تتوقعون زيادة في الطلب على تمويل المشاريع في المنطقة؟

□ ليس تمويل المشاريع عمل جديد لنا. هناك فرص كثيرة حالياً لكن لا أتوقع زيادة مهمة في السوق. نرى فرصاً كبيرة وجديدة في سوق الخدمات المصرفية الإسلامية. وهو عمل لم نتوغل به بعد. شكلنا وحدة خدمات مصرفية إسلامية ضمن مصرف الاستثمار (HSBC Investment Bank) الذي نملكه في لندن. نعطي هذا العمل أهمية خاصة. وهو يطال بطبيعة الحال سوق تمويل المشاريع لان الكثير من الفرص التي نعمل عليها حالياً هي عمليات تمويل لمشاريع جديدة.

■ ما هي الاتجاهات التي تعتقدون أنها ستؤثر على المستقبل الاقتصادي لبلدان المنطقة؟

□ كما قلت سابقاً إن التطور السريع في وسائل الاتصال والتواصل سيكون له تأثير كبير على رغبات الناس. هذا التطور يخلق رغبات جديدة لم تكن موجودة من قبل لان الناس لم يكونوا على علم بوجود خدمات أو منتجات معينة. والرغبات الجديدة تغذي بدورها النشاط الاقتصادي حيث يوجد كثافة سكانية سيكون هناك نشاط اقتصادي محسوس. وما نتوقعه للمستقبل هو أن تصبح بلدان مثل إيران وسورية مناطق واعدة للأعمال كما حصل في مصر التي شهدت تحولاً مهماً في الأعوام الماضية. ويُتوقع أن يتمركز النشاط حول المدن الكبيرة.

إن التغيير الحاصل في الأعوام الخمسة الماضية لم يكن اعتيادياً. وما نتوقع حصوله من تغيير في السنوات العشر المقبلة سيكون جذرياً مقارنة مع الماضي.

«أقلمة» الخدمات

■ يختلف مستوى المعيشة والتطور الاقتصادي من بلد إلى آخر في المنطقة وهذا ما قد يتطلب سياسة أو خدمات مختلفة لكل سوق، هل هذا ما تفعلونه حالياً؟

□ نرى الأمور بشكل مختلف. منتجاتنا الأساسية هي نفسها في كل بلد لكن ما نقوم به هو أحياناً أقلمة بعض هذه المنتجات لطبيعة بعض الأسواق المحلية إذا رأينا حاجة لذلك. المهم هو الاسم والماركة. وتركيزنا دائماً هو على تعزيز اسمنا وصورتنا في السوق. بالطبع هناك طلب على بعض منتجات اكثر من غيرها في المنطقة مقارنة مع مناطق أخرى من العالم مثل كندا والولايات المتحدة حيث الطلب على صناديق الاستثمار مثلاً اكثر منه على الودائع المصرفية عكس ما هو الحال عليه هنا حيث يفضل العملاء الاستثمارات الأقل مخاطرة.

■ من هو منافسكم الرئيسي في المنطقة؟

□ المنافس الأكبر هو دائماً المصارف المحلية الكبيرة.

■ ماذا عن المصارف الدولية الكبيرة، ألا تشكل لكم منافسة أيضاً؟

□ إذا أخذت جميع البلدان التي نتواجد فيها حالياً، ستجد أن المصارف الدولية مثل أي.بي.ان/امرو ودويتشه وباركليز وسيتي بنك وغيرها قد تتواجد في بلد دون الآخر. المصارف المحلية تنافسنا في كل سوق نتواجد فيه بينما تختلف المنافسة مع المصارف الدولية من سوق إلى أخرى.

■ لكن من هو المصرف الذي تعتبرونه المنافس الأكبر لكم؟

□ سيتي غروب يعتبرنا منافساً رئيسياً في كل مكان.

أسواق رأس المال؟

■ أسواق رأس المال في المنطقة لا تزال ضعيفة نسبياً، لكن هل تتوقعون انطلاقة أكبر لها في ضوء التغيير الذي تتوقعونه في السنوات المقبلة؟

□ إذا أردت أن تعرف توقعاتي لأسواق رأس المال في المنطقة فجوابي هو أنني لا أعرف ما قد يحدث. لكن الأمور لن تتطور بالشكل الصحيح قبل أن تصبح البنى التحتية المطلوبة في مكانها والتي تضم آليات وقوانين وتشريعات. عندما تنجز هذه البنى سيجد الكثيرون أسواق المنطقة اكثر جاذبية للاستثمار مما هي عليه الآن. اعتقد أن هذه الأسواق واعدة، فهناك ثروات فردية

«سيتي غروب» يعتبرنا منافسه الأول لكننا نعتبر البنوك المحلية منافسنا الحقيقي

منتجات المصارف أصبحت متشابهة والمنافسة انتقلت إلى مستوى الخدمة والجودة

كبيرة يملكها أبناء المنطقة تريد العودة الى أوطانها.

■ ألا تعتقدون أن الثقة هي الأساس في نمو الأسواق؟

□ لا يمكن تحديد الأسباب التي تدفع الأسواق للصعود والتحول الى أسواق رئيسية جاذبة للاستثمار، لكن ليس هناك من أدنى شك أن الثقة هي عامل أساسي في جذب المستثمرين.

■ هل تعتبرون أن هناك حاجة لقيام مركز مالي إقليمي في المنطقة؟ وما هي برأيكم الأسواق الممكن أن تلعب هذا الدور؟

□ لست أكيداً من إمكانية قيام مركز مالي إقليمي على نسق لندن ونيويورك وطوكيو. نظرياً يمكن قيام مركز مالي مهم في أي بلد. هونغ كونغ التي لا تتجاوز مساحتها 1000 كلم مربع هي مركز مالي مهم في آسيا. كل بلد من بلدان المنطقة له أهميته الخاصة. دبي مهمة كموقع تجاري منفتح، والسعودية مهمة كنقطة ثقل مالي. القاهرة مهمة أيضاً. لست أكيداً من وضع بيروت. يعتمد الأمر على ما يقوم به كل بلد. يمكن لدبي التحول إلى مركز مالي إذا استمرت على نهجها الحالي. لست أكيداً انه لا يزال ممكناً إنشاء مراكز مالية مثل لندن، خصوصاً مع تطور تكنولوجيا الاتصالات. الجنيه الإسترليني ليس أهم عملة في العالم لكن لندن هي اكبر سوق في العالم للمتاجرة بالعملات. ربما أن السبب هو وجود البنى التحتية المطلوبة للقيام بمثل هذه المهمة.

اعتقد أن دبي، الرياض والقاهرة وربما بيروت هي الأسواق التي يمكن لها أن تلعب دوراً مالياً إقليمياً في المستقبل.

... انه لبناني

■ انتم مصرف عالمي يطغى عليه الطابع الإنكليزي، ما هي فرص التقدم الوظيفي لغير البريطانيين في البنك خصوصاً على مستوى الإدارة العليا؟

□ إني فخور بسجلنا في هذا المجال. التقدّم في المجموعة يعتمد على الكفاءة والأداء وليس على الجنسية. في الإمارات الرئيس التنفيذي لمصرفنا هو إماراتي وكذلك معظم مدراء الفروع. المسؤول عن فروعنا في لبنان هو لبناني وكذلك الحال في البحرين ومصر. المسؤول عن أعمالنا في كندا والولايات المتحدة هو لبناني. كذلك المسؤول عن التخطيط الستراتيجي في المجموعة هو لبناني والمسؤول عن نشاطات هونغ كونغ هو صيني. ممكن لأي شخص أن يتولى أي منصب إذا توافرت لديه الكفاءة والرغبة.

■ هل تنسقون نشاطكم في السعودية مع البنك السعودي البريطاني أم تعملون بشكل منفصل؟

□ نعمل في السوق السعودية بتنسيق تام مع البنك السعودي البريطاني.



بدأنا خطة لتمليك الموظفين 5 في المئة من رأس المال في خمس سنوات

السلام... والعراق

■ يتكلمون عن الفرص الواعدة في المنطقة، ماذا عن المخاطر التي ترونها؟

□ لا أرى أية مخاطر مختلفة في المنطقة عن تلك المخاطر التي نواجهها في المناطق الأخرى من العالم. هناك بعض العوائق على رأسها: سرعة التقدم في عملية السلام العربي-الإسرائيلي، ومشكلة العراق، وخروج إيران من عزلتها. لقد بدأت عملية الانفتاح في إيران وليبيا. تكمن الصعوبة حالياً في حل مشكلتي السلام والعراق. وإذا حُلّت هاتان المشكلتان فإن المنطقة قد تشهد طفرة في حركة الأعمال لم يُشهد لها مثيل.

■ ماذا لو لم يحدث السلام؟

□ اعتقد أن السلام سيحصل، وإذا لم يحصل فإننا موجودون في المنطقة ويمكننا الانتظار. لكن لا زلنا نستثمر. لدينا فرع في رام الله. وندرس الاستثمار في منطقة السلطة الفلسطينية. السلام سيحرك شبكتنا في الأردن. تواجدنا في لبنان مربح، ونتعامل مع سورية من الخارج. إذا لم يحصل السلام فلن نخسر شيئاً. لكن إذا حصل السلام فإن إمكانية الربح والنمو ستصبح كبيرة جداً.

■ تبدو متفائلاً بقرب التوصل الى اتفاقات سلام نهائية في المنطقة.

□ لست طرفاً في مفاوضات السلام ولا أعرف ماذا يدور فيها. لكن يمكنني القول أنه من خلال اتصالاتي مع أشخاص رسميين التقيتهم خلال زياراتي لبعض البلدان المعنية، هناك رغبة قوية بإحلال السلام. المسألة ليست ما إذا كان السلام سيحصل بل متى سيحصل هذا السلام. وعندما يحصل السلام يجب إن نكون جاهزين. وضعنا جيد لكن علينا تطوير تواجدنا في لبنان والأردن بعض الشيء. كذلك في فلسطين. أعتقد أن أي استثمار في المنطقة يتم تنفيذه وفق معايير مدروسة يمكن أن يعطي مردوداً أكبر من أي مكان آخر.

■ هل ترون حاجة لاندماج المصارف المحلية في المنطقة؟

□ معظم المصارف المحلية تركّز جهودها على تطوير أنظمتها الإدارية والتقنية. وهذا أمر جيد. وأنا سعيد عندما تندمج مصارف في المنطقة.

■ ما هي الأسواق الجديدة التي تريدون التواجد فيها إذا أتيحت لكم الفرصة؟

□ نريد التواجد في أي سوق توفر لنا فرصاً جيدة للنمو.

■ هل ستقدمون لعملائكم في المنطقة الخدمات المصرفية عبر الإنترنت؟ وما التأثير المحتمل للإنترنت على عمل المصارف برأيكم؟

□ عملنا هو تقديم الخدمات المصرفية والمالية وهذا ما نفعله عبر أقنية مختلفة مثل الفروع والهاتف. والإنترنت بنظرنا هي قناة جديدة من الاقنية المتوافرة لتوصيل الخدمات إلى العملاء. يمكنك الحصول على خدماتنا عبر الفروع أو عبر الهاتف على مدار الساعة أو عبر نظام «الهكساغون» وعما قريب عن طريق الإنترنت.

■ هل بدأتم تقديم الخدمات عبر الإنترنت؟

□ بدأنا بتطوير نظام تقديم الخدمات على الإنترنت المتوقع إنجازه بعد 18 شهراً. بعدها سيصبح بإمكان عملائنا في المنطقة استخدام الإنترنت للحصول على الخدمات. لا جدال حول أهمية الإنترنت كوسيلة لتوصيل الخدمات والقيام بالعمليات المالية. لكن الشبكة بحاجة للتطوير قبل أن تصبح الخيار الأول للحصول على الخدمات. نستثمر الكثير من الأموال لتطوير خدمة الإنترنت وقاعدتنا التقنية لخدمة عملائنا بطرق أفضل. لا حدود مع الإنترنت لكننا سنربط تطوير خدمات الإنترنت برغبات وحاجات العملاء الفعلية. ■



بنك الرياض:
مشروع الشراكة التقني يفكّ قيود النمو

«إنه الإنجاز الأهم في تاريخ بنك الرياض منذ أربعين عاماً، إذ منحه العمود الفقري لانطلاقة جديدة». هكذا يختصر السيد **عبد الرحمن العمودي**، نائب الرئيس التنفيذي الأول في بنك الرياض، والمسؤول عن قطاع المساندة التقنية، النظام الآلي والمعلوماتي الجديد بالبنك الذي تمّ تعميمه على جميع الفروع وجرى اختبار فعاليته في أنشطة البنك المختلفة، إلى أن أصبح جاهزاً ابتداءً من كانون الأول/ ديسمبر 1999 للقفز بالبنك إلى مرحلة نوعية من النشاط المصرفي.

ولا يأتي تعليق السيد **العمودي** من باب المبالغة بقدر ما يؤكّد حقيقة واقعة حول النظام الجديد، المسمّى داخل البنك «مشروع الشراكة»، حيث سيساهم هذا النظام في سدّ فجوات كبيرة كانت تحول دون وصول البنك، الذي يعدّ في طليعة البنوك العربية لجهة الأصول والودائع وحقوق المساهمين، إلى مستواه الذي يستحق في نواحي الخدمة المصرفية الشاملة، وفي مواكبة عمليات الابتكار المصرفي وجهود خفض الأكلاف (وبالتالي رفع الربحية) وضبط العمليات التي انتهجتها كبرى البنوك العالمية وبعض البنوك المحلية.

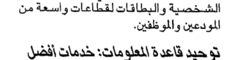
العميل هو الهدف

فحتى تاريخ تركيب النظام الجديد، ظلّ بنك الرياض، المنتشر عبر 194 فرعاً في المملكة، محروماً من قاعدة بيانات متكاملة موحّدة والتي يعتبر وجودها أساساً صلباً لمعرفة توجهات العملاء، وبالتالي تطوير شرائحهم المختلفة ودعمهم بمنتجات مصرفية تناسب احتياجاتهم. وجاء ذلك كنتيجة حتمية لفقدان الترابط بين الفروع، حيث عمل كل فرع سابقاً كمصرف مستقل تقريباً لجهة قاعدة بيانات العملاء وخدمتهم. «لم نتمكن من التعامل مع العميل كعميل بنك بالشكل المطلوب وإنما كان التركيز على تعامله على مستوى الفرع فقط» حسب قول السيد **سليمان القويز**، نائب الرئيس التنفيذي الأول للمصرفية المحلية.

وليس هذا فحسب، بل أن الكثير من الخدمات المصرفية للأفراد والشركات على حدّ سواء، خصوصاً في مجال الإقراض والإدارة المالية المباشرة وتمويل

النظام الجديد
يحصر التركيز بالعميل

التجارة وتطوير أنواع جديدة من الحسابات، كانت خططاً مؤجلة التنفيذ، نظراً إلى قصور الأنظمة القديمة في دعم منتجات جديدة ذات معايير وخصائص معينة تتناسب وشرائح متنوعة من العملاء. وقد منعت هذه العوائق من محاكاة شريحة معينة مثلاً وتطوير حسابات وخدمات مفصّلة على قياسها، بينما ساهم الضعف في ضبط الرقابة والمتابعة وتشتّت قواعد البيانات حول العملاء في تباطؤ نمو أعمال البنك كالتمويلية منها، على الرغم من انتشاره الواسع وسيطرته على حصص عالية من الودائع، العلاقات المصرفية مع الشركات، والتي يمكن الاستفادة القصوى منها في تسويق القروض الشخصية والبطاقات لقطاعات واسعة من المودعين والموظفين.



توحيد قاعدة المعلومات: خدمات أفضل

إذاً، كانت أهم أولويات مشروع الشراكة توحيد العمليات الخلفية للفروع وحصرها في مركز واحد على صعيد المملكة، وهو ما تمخّض عنه خلق قاعدة ثابتة من البيانات تجمع المعلومات الحيوية حول العميل وتظهرها في تقارير موحّدة ومفصّلة حسب الطلب. وواكب هذه الحملة عملية تحديث شاملة للأجهزة الخاصة بالفروع، ومواءمة عمليات البنك مع مكوّنات النظام الجديد المختلفة التي تغطي مختلف الأنشطة وتعيد، فعلياً، إطلاق الخدمات التقليدية مع إمكانية تقديم خدمات جديدة بسرعة فائقة. «لقد قمنا بتجهيز البنية التحتية لتمكين أقسام تطوير الأعمال في البنك من تنفيذ مشاريعهم من دون عوائق، لا بل أصبحت أنظمة البنك قابلة للتوسّع بحسب خطط البنك التوسعية» حسب قول السيد **عبد الشهيد مكي**، نائب الرئيس التنفيذي لتقنية المعلومات، الذي أشرف وفريقه التقني على تطبيق النظام الجديد. «التقنية لم تعد عائقاً في بنك الرياض، بل أصبحت طوع الأفكار العملية، وفي خدمة المزيد من الضبط والسيطرة على العمليات المصرفية».

ماذا يعني النظام الجديد، إذاً، بالنسبة للعميل؟

• فروع حديثة ذات مهمة تسويقية، يلعب فيها الموظف المؤهل دوراً رئيسياً في التعريف بمنتجات البنك وخدماته المختلفة، بدل الغرق في التقارير المحاسبية المضنية والمعاملات الورقية الميكانيكية التي كانت تهيمن على معظم مهامه سابقاً وجرى الآن تحريره منها.

• خدمة أفضل، في الفروع، وعبر شاشات الصرف الآلي، ومن خلال مراكز الاتصال، حيث يختزل النظام الجديد الوقت اللازم لإنجاز المعاملات ويرفع أداء الموظفين والأنظمة المصرفية نظراً إلى اعتماده على المكننة المتطورة في الفروع، وربطه لها ولأجهزة الصرف في شبكة موحّدة بحيث يتمّ تحديث المعلومات الخاصة بالعميل بشكل فوري.

• خدمات ومنتجات مصرفية جديدة مطورة على أساس صلب من المعلومات الحيوية حول العملاء واختلاف أهوائهم ومتطلباتهم. إنها ببساطة وضع قوة المعلومة والتقنية الحديثة لخدمة العميل بشكلٍ أفضل في نواحٍ عدة مثل:

– طرح منتجات ائتمانية وتمويلية لشرائح معينة من العملاء طبقاً لمعايير الدخل أو الوظيفة... وتسريع البت في طلبات العملاء.

– تقديم حسابات جديدة (كحسابات التوفير متعددة العملات للأفراد والشركات) تطابق رغبات العميل.

– توفير خدمات تجارية غير مسبوقة ومنح العملاء من الشركات القدرة على



عبد الرحمن العمودي



سليمان القويز

حول النظام الجديد

يأتي تنفيذ مشروع الشراكة ضمن خطة إعادة الهندسة الشاملة، أو ما يسمى في البنك مجموعة المخططات المستقبلية (Future Statements) التي أعدتها أرنست أند يونغ (Earnest & Young) لحساب البنك منذ عدة أعوام بغية تطوير أعماله وتحسين أدائه. وقد وقع اختيار البنك على شركة ALLTEL الأميركية، المتخصصة في حلول التقنية للمؤسسات المالية، ضمن لائحة من المقاولين الذين تقدموا بطلب تحديث الأنظمة الرئيسية في البنك، وذلك نظراً إلى سمعة الشركة الطيبة في عمليات ترابط الأنظمة (System Integration) وتعاملها مع كبرى المؤسسات المالية العالمية كـ«سيتي بنك» و«تشيس». وتدخل ALLTEL ضمن مجموعة من المقاولين تنضوي تحت مظلة SBM السعودية، التابعة لمجموعة الجفالي، في عقد تطوير الأنظمة التقنية للبنك. وتتولى SBM عملية تعريب الأنظمة الجديدة.

وحسب السيد علي بارشيد، نائب الرئيس الأول لمراقبة الجودة والمساندة والتغيير، والمدير المسؤول عن تطبيق الأنظمة بمشروع الشراكة، تعتبر مجموعة الأنظمة التي قدمتها ALLTEL تحت مسمى SYSTEMATICS الإضافة الرئيسية إلى الأنظمة القديمة، وتضمّ:

– نظام الفروع (NSS).
– نظام الحسابات الجارية المتكامل (IMPACS).
– نظام الادخار والودائع لأجل (ST).
– نظام القروض المتطور (ALS).
– نظام طلبات القروض (LAT).
– نظام متابعة تحصيل القروض (KO).
– نظام التعليمات المستديمة (OW).

التحكم بحساباتهم التجارية والقيام بعمليات التحويل وإدارة النقد في هذه الحسابات من دون الرجوع إلى البنك. ومع إتمام تركيب المكونات الخاصة بعمليات تمويل التجارة والخزينة في شباط/ فبراير من العام 2000، سيصبح في الإمكان، وبسرعة، طرح منتجات جديدة في تمويل التجارة، وفرص إستثمارية متنوعة في العملات والأوراق المالية والمشتقات لشرائح معينة من العملاء.

– تعامل مختلف مع كل شريحة من الشرائح التي يحدّدها البنك، خصوصاً في بث الرسائل والإشعارات عبر الكشوفات وفي الفروع ومن خلال آلات الصرف ومراكز الاتصال، حيث سيصبح في الإمكان التخاطب مع كل عميل حسب شريحته وبطريقة تحاكي متطلباته.

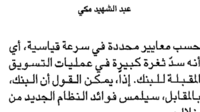
– تأمين خيار الإنترنت للعملاء كقناة توصيل إضافية، وبطريقة فعّالة وآمنة، في العمليات المصرفية، إضافةً إلى إمكانية أن يلعب البنك دوراً رئيسياً في تطوير عمليات التسوّق الإلكتروني كوسيط بين العميل وجهة التسوّق.

قوة للعميل وللبنك

«إنه باختصار منح العميل المزيد من القوة والاقتراب من تحقيق واستشراف معظم احتياجاته» حسب السيد سليمان **القويز** الذي يعتبر أن من أهم إضافات النظام الجديد قدرته على توضيب منتج جديد

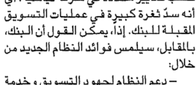


عبد الشهيد مكي



حسب معايير محددة في سرعة قياسية، أي أنه سدّ ثغرة كبيرة في عمليات التسويق المقبلة للبنك. إذاً، يمكن القول أن البنك، بالمقابل، سيلمس فوائد النظام الجديد من خلال:

– دعم النظام لجهود التسويق وخدمة العملاء بسرعة وفعالية، خصوصاً أن العمليات الخلفية أصبحت موحّدة في مركز خارج الفروع.



– تسريع عمليات إدخال وتحديث المعلومات، حيث يتمّ التحديث بشكلٍ آني (Real Time) لتنعكس المعلومات الجديدة في القاعدة الموحّدة للمعلومات.



علي بارشيد

– الاستغناء تدريجياً عن المعاملات الورقية وهو ما سيلاحظه بشكل خاص عملاء القروض والعملاء التجاريون خصوصاً في المستندات الائتمانية لعمليات التصدير والاستيراد.

– ضبط أفضل للعمليات، مثل عمليات الإقراض الحساسة التي يمكن الآن مراقبتها وتفادي مخاطرها بشكلٍ أفضل، والعمليات المحاسبية المركزية التي سهّلت مهمة مراقبة الفروع عن بعد.

– وضوح خريطة النظام الجديد، فهو، إذا نُظر إليه كخريطة، يمكن معرفة مداخله ومخارجه، وبالتالي يستطيع البنك التدخّل في أي من مراحله لتحسين إجراء ما أو لإدخال خدمة، أو لتحميل أنظمة ومكوّنات معينة عليه بسهولة فائقة.

– اكتساب معرفة أفضل بالعميل من خلال نظام معلومات العميل (CIS) والمكونات الأخرى التي ساهمت في خلق نظام إدارة معلوماتية (MIS) متقدم في البنك، وهذا بيت القصيد في نهاية المطاف.

يمكن القول، إذاً، أن الأنظمة التي طبقت من خلال مشروع الشراكة كانت حتى وقت مضى حلقة مفقودة في عقد البنك، وهي الآن جزء أساسي في ستراتيجيته الإصلاحية والتوسعية. وإلى أثره الكبير في توفير نفقات التشغيل على المدى الطويل، سيساعد النظام الجديد في توفير فرص نمو كبيرة للبنك، وسيساهم في إعادة رسم صورة البنك كمركز خدمات مصرفية متقدم ذو أداء عالي، وهو ما يؤمل أن يلمسه العملاء في بدايات العام 2000.■

– نظامي جرد الشيكات (IV) والمطابقات (IR)

إضافة إلى أنظمة أخرى. ويعتبر نظام الفروع (الموجّه للصراف ولخدمات العملاء)، الذي جمع فعلياً كل العمليات الخلفية للفروع في مركز واحد، ومكن عملياتها، القاعدة الرئيسية التي مكّنت من تطبيق مجموعة الأنظمة المصرفية الحديثة.

ومع إنجاز تطبيق مشروع الشراكة، بعد ربط فروع البنك البالغة 194 فرعاً بالنظام المركزي الجديد، يكون بنك الرياض قد استحوذ على واحد من أحدث الأنظمة الآلية في المنطقة والذي سيكفل له القفز إلى أفق جديد من الخدمات المصرفية. وتدعيماً لعمل النظام الجديد، تمّ التعاقد مع ALLTEL على تقديم خدمات صيانة النظام المصرفي الرئيسي، وتدريب موظفي البنك للتعامل مع الأنظمة المطبقة وأية إضافات مستقبلية.

يذكر أن عمليات التدريب على استخدام الأنظمة الجديدة في الفروع قد تمّت على مرحلتين حيث تمّ في المرحلة الأولى تدريب موظفي الفروع (مدراء، صرّافون، وموظفو خدمات عملاء) في مراكز التدريب التابعة للبنك في كافة المناطق بشكلٍ نظري وعملي وكذلك في الفروع على رأس العمل. كما جرى في المرحلة التالية تطبيق النظام في كل فرع بشكل تجريبي لمدة أسبوعين قبل التطبيق الفعلي، حيث جرت خدمة العملاء مباشرةً عبر النظام الجديد، وللمرة الأولى، أثناء فترات اختبار عمل النظام في الفروع. «لقد أكسبت هذه التجارب الحية موظفي الفروع ثقة كبيرة في التعامل مع النظم الجديدة وسرعة في استيعاب مكوناته، وهو ما سيساعد في سرعة الاستفادة من مزاياه الإيجابية» حسب السيد بارشيد.

رأي

لاعبون جدد في القطاع المصرفي

برزت في التسعينات عدة مؤشرات حول بداية تلاشي الحدود بين القطاع المصرفي وقطاعات الخدمات المالية الأخرى في العالم الصناعي. فأخذت في البدء بعض الشركات الكبرى تقدم لعملائها بطاقات ائتمان لاستعمالها لمشترياتهم من الشركات عينها. ثم أخذ عدد منها يؤسس شركات مالية تابعة لتوظيف فائض أموالها بدلا من إيداعها لدى المصارف، وأبرزها «جي.إي. كابيتال» GE Capital. كما تزايد اتجاه الشركات نحو طلب التمويل مباشرة عبر إصدار سندات دين أو أسهم في الأسواق المالية الدولية، ما خفض كثيراً إيرادات المصارف من الفوائد ودفع العديد منها للتعويض عن ذلك إلى العمل على زيادة إيراداتها من العمولات عبر إنشاء أقسام أو شركات خاصة متخصصة في إدارة هذه الإصدارات في الأسواق المالية. ثم جاءت صناديق الاستثمار لتستقطب جزءاً متزايداً من الودائع المصرفية التقليدية في ظل النمو الكبير في أسعار الأسهم الدولية، خصوصاً في الولايات المتحدة.

ومع الانتقال إلى القرن الجديد تسارعت التطورات التي من شأنها تغيير صورة التمصرف في الدول المتقدمة بشكل ملحوظ، مع تزايد دخول شركات من خارج القطاع المالي إلى صلب العمل المصرفي. فقد أعلنت مؤخراً شركة «سوني» اليابانية عن نيتها تقديم خدمات مصرفية مختلفة مباشرة عبر الانترنت، تشمل القروض وحسابات الادخار وخدمات تسديد الفواتير للأفراد. وكانت الشركة أسست قبل بضعة أشهر شركة وساطة مالية عبر الانترنت، مستفيدة من الإجراءات التي اتخذتها السلطات اليابانية في العام 1999 لزيادة انفتاح القطاع المصرفي. من المنطلق نفسه، لا يستبعد أن تصبح الخدمات المصرفية جزءاً من أعمال شركات الاتصال والانترنت الدولية العملاقة أيضا، سواء مباشرة أو عبر تملك هذه الشركات مصارف قائمة.

وللمرة الأولى، يأتي دخول الشركات غير المالية إلى القطاع المالي والمصرفي من باب تنويع الخدمات الإلكترونية المقدمة لتفي بأكبر قدر ممكن من حاجات العميل وليس بهدف ممارسة العمل المصرفي بحد ذاته، ما يجعل العمليات المصرفية أحد أنواع الخدمات العديدة التي تقدمها هذه الشركات عبر موقعها على الانترنت، إلى جانب نشاطات أخرى مثل التسوّق ودفع الفواتير والتجارة والتعامل في البورصة.

تجدر الإشارة إلى أن سعر سهم «سوني» ارتفع بنسبة 3,7 في المئة بعد إعلان الشركة النبأ.

«الكويت الوطني»: توزيع 52 في المئة من الأرباح


محمد عبد الرحمن البحر

أصدر بنك الكويت الوطني نتائجه الأولية للسنة المالية 1999.

وأعلن محمد عبد الرحمن البحر، رئيس مجلس ادارة المصرف، عن تحقيق أرباح قياسية بلغت 93،3 مليون دينار كويتي (306 ملايين دولار) بزيادة 19 في المئة عن العام 1998. وأشاد البحر بسنة مالية أخرى ناجحة للمصرف منذ تاريخ تأسيسه في 1952 على الرغم من التحديات الكبيرة التي واجهها وخصوصاً أزمة سوق المناخ الشهيرة ومضاعفات الغزو العراقي لدولة الكويت.

ويستمر المصرف في الإعتماد على تنويع مصادر ايراداته عبر فتح أبواب إستثمار جديدة وخلق مجالات تتوافق مع التطوّرات الدائمة التي تشهدها الصناعة المصرفية المحلّية والعالمية (مثل التسوّق عبر الانترنت، والخدمات المصرفية عبر الانترنت وغيرها)، كما يعتمد المصرف سياسة توزيع المخاطر لتفادي الصعوبات التي قد تصيب بعض القطاعات الإقتصادية والأسواق العالمية.

وبلغ العائد على حقوق المساهمين 24،5 في المئة (20،6 في المئة في العام 1998) والعائد على إجمالي الموجودات 2،45 في المئة (2 في المئة في العام 1998) وأوصى مجلس ادارة المصرف بتوزيع 52 في المئة أرباحاً للمساهمين.

يُذكر أن بنك الكويت الوطني حاصل على أعلى التصنيفات في الشرق الأوسط من وكالات التصنيف العالمية مثل «ستاندرد اند بورز» و«موديز» ما يؤكد متانته المالية وسلامة سياسته الائتمانية.

ومن جهة اخرى طرح بنك الكويت الوطني اول بطاقة في العالم للتسوّق عبر الانترنت فقط وذلك بالتعاون مع شركة فيزا العالمية.

وأشار عادل الماجد، مدير عام مجموعة الخدمات المصرفية، ان هذه البطاقة تهدف إلى تشجيع المزيد من العملاء على التعامل من خلال الانترنت بكل راحة وامان حيث أصبح عالم التجارة الالكترونية بمثابة السوق الجديدة لعمليات البيع والشراء. ويضمن بنك الكويت الوطني إتمام جميع المعاملات من دون أي نوع من سوء الإستخدام المنتشر على شبكة الانترنت.

ويتم اصدار البطاقة بفئتين 100 و200 دينار كويتي ولا يمكن إستخدامها على أجهزة السحب الآلي (ATM5) أو للشراء من نقاط البيع (Pos). يستطيع العميل الحصول عليها من خلال ملء إستمارة البيانات الخاصة بها عبر موقع المصرف على الانترنت (www.nbk.com)، كما يمكنه الاطلاع على تفاصيل وكشوفات المعاملات من خلال الموقع نفسه.

وهناك رسم سنوي على استخدام هذه البطاقة هو 10 دنانير كويتية لكنها تتوفر مقابل 5 دنانير كويتية لأول 2000 عميل.

أما المزايا التي تقدمها البطاقة فعديدة ومنها الحصول على خصم 5 في المئة في حال تسوّق العميل من موقع «سوق الوطني» على

الانترنت الذي يحتوي على مواقع العديد من المتاجر العالمية مثل Amazon.com، والدخول في سحب على جوائز الوطني القيمة الذي يقدّم كل 3 أشهر جوائز وهدايا تصل إلى 200 ألف دينار كويتي.

وأشار **تيري هيلير**، نائب الرئيس التنفيذي لشركة فيزا، ان الخدمة الجديدة تأتي تجاوباً مع الإقبال الكبير والإهتمام الهائل في المجتمع الكويتي بالانترنت والتجارة الإلكترونية.

تحويل الـرويال بنك في دبي إلى مكتب تمثيلي

قام رويال بنك (Royal Bank) الكندي مؤخراً، بتحويل رخصته القائمة في دولة الامارات العربية المتحدة، والتي كان يحق له بموجبها فتح فرعين في الدولة واستقطاب الودائع من السوق، إلى رخصة المكتب التمثيلي التي تسمح له بالتواجد في السوق من دون ميزة جذب الودائع. وقد أختار البنك تحويل رخصته نظراً إلى التخمة المصرفية التي تطبع السوق الاماراتية حالياً (يعمل في السوق 46 مصرفاً محلياً وأجنبياً)، والتوجه الحاصل لدى البنك، والعديد من البنوك الأجنبية الأخرى، نحو الخدمات المصرفية الخاصة بعيداً عن نشاط التجزئة المصرفية.

ويقول أحد مسؤولي «رويال بنك» في دبي، حيث يتواجد مكتب البنك، ان هذا القرار اتخذ بعد دراسة وافية تقرر في ضوء نتائجها التحول نحو تسويق الخدمات الإستثمارية، خصوصاً صناديق الأسهم العالمية، للطبقات المتوسطة والعليا من المستثمرين الخليجيين إنطلاقاً من دبي، خصوصاً أن البنك يتمتع من خلال ذراع الخدمات المصرفية الخاصة لديه، بتواجد عالمي ومحفظة من الأصول الخاصة المدارة عبر مراكز الأوف شور تزيد عن 500 مليار دولار.

ويترافق ذلك مع ازدياد أهمية دبي كمركز للمكاتب التمثيلية للبنوك الأجنبية الراغبة في اجتذاب الأصول الخاصة وادارتها في محافظها العالمية، وكان بنك كوتس Coutts البريطاني العريق قد افتتح مكتباً تمثيلياً له مؤخراً، وهو البنك المعروف بأنه يدير أموال العائلة المالكة البريطانية.

وسبق ذلك افتتاح بنك يونيون بانكير بريفيه UBP السويسري لمكتبه التمثيلي خلال العام 1998 في دبي، ويتواجد في دولة الامارات حالياً 40 مكتباً تمثيلياً لبنوك وشركات مالية متخصصة اجنبية تتخذ من الدولة مركزاً لنشاطاتها التسويقية في منطقة الخليج.

ABC الاسلامي: اول بطاقة ائتمان إسلامية

من المتوقع أن يبدأ بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي بإصدار بطاقة ائتمان إسلامية نهاية الربع الأول من العام الجاري بعد أن قام بدراسة جدوى لها.

وسيقوم المصرف بإصدار هذه البطاقة بالتعاون مع «شركة الخدمات المالية العربية» التي تملك فيها «المؤسسة العربية المصرفية» (الشركة الأم) الحصة الكبرى (36 في المئة في نهاية 1998) والتي تقدّم خدمات المعالجة الإلكترونية وإصدار وتسويق أدوات المدفوعات الشخصية. وستقوم الشركة بإصدار ومعالجة هذه البطاقات الإسلامية التي يمكن ان تستخدم عبر شبكة توزيعها. وتعتبر هذه البطاقات الإسلامية، خياراً بديلاً عن بطاقات الائتمان العادية التي تحتسب فوائد ثابتة على استخدامها والتي بالتالي يعزف معظم عملاء المصارف الإسلامية عن استخدامها لتنافيها مع مبادىء الشريعة الإسلامية. وتتقاضى هذه البطاقات رسوماً على استخدامها وسيتم استحداث نظام لاحتساب الرسوم على المتأخرات تخصص للأعمال الخيرية.

ومن المتوقع أن يقتطع بنك المؤسسة العربية الإسلامي بواسطة هذه البطاقة، حصة تتراوح بين 10 و15 في المئة من سوق بطاقات الائتمان في الخليج المقدّر بنحو 16 مليار دولار بعدد بطاقات يناهز نحو 3 ملايين بطاقة.

بنك عوده: اطلاق منتجات وخدمات وفتح 13 فرعاً


ريمون عوده

تراجعت الأرباح الصافية لبنك عوده بنسبة 11،3 في المئة وذلك لأول مرة منذ سنوات عدة، وفي «إعلان أولي للنتائج المجمعة المدققة للعام 1999» الذي أصدره البنك ان الأرباح بلغت 57،5 مليار ليرة في مقابل 64،8 ملياراً للعام 1998. أي بتراجع قدره 7،3 مليارات ليرة.

على أن التراجع الحاصل في الأرباح، يعزى إلى عدد من العوامل التي تشكل في مجملها ظواهر صحية وتعكس حرص الإدارة على تعزيز المركز المالي للبنك ومماشاة معايير المحاسبة الدولية.

ومن أسباب التراجع قرار البنك: «ان يقتطع من حساب علاوة إصدار الأسهم المدرج ضمن أمواله الخاصة الحرة، كامل بند الشهر في الميزانية والناتج عن عمليتي التملّك المحققتين في 1997 و 1998. ويعود هذا القرار إلى كون المعالجة المحاسبية المعتمدة أصلاً لم تعد فعالة على الصعيد الضريبي، كما انها تتماشى مع معايير المحاسبة الدولية وتؤدي إلى تلاقي الازدواجية في عرض الناتج قبل وبعد استهلاك الشهرة». وإذا كان ذلك أثر سلباً على الأرباح فانه لم ينعكس على نسب الرسملة «كون الشهرة محسومة من الأموال الخاصة الأساسية عند احتساب النسب والمعايير المصرفية».

ويعزى التراجع إلى حالة الركود في الإقتصاد اللبناني تحت تأثر تقلص الطلب، إذ أن أرباح القطاع المصرفي ككل تراجعت بنسبة 15 في المئة. ولذا زادت تسليفات البنك بنسبة 0،27 في المئة فقط.

إلى ذلك حرصت الإدارة على حماية الموجودات وتغطية المخاطر فزادت المؤونات المخصصة للديون المشكوك في تحصيلها بما فيها الفوائد المحفوظة والمؤونات المرصودة من 22،1 إلى 29،1 ملياراً، ما رفع نسبة المؤونات إلى التسليفات من 5،1 إلى 7،3 في المئة.

ومع ذلك فقد تابع البنك عملية التحديث والتطوير، ما شكل نفقات غير متكررة لم تزد إلا بنسبة 4،3 في المئة ما أدى إلى إرتفاع نسبة الكلفة إلى المردود من 53،3 إلى 65 في المئة.

ومن مؤشرات تطور العمل لدى بنك عوده خلال العام 1999:

– فتح 13 فرعاً جديداً والتحضير لفتح 12 فرعاً آخر في العام 2000

– شبكة صراف آلي تضم 68 جهازاً أي ما يزيد عن 20 في المئة من الشبكة الوطنية

– إطلاق خمسة منتجات تأمينية جديدة وشراء شركة تأمين محلية (اللبنانية العربية)

– إطلاق منتجات وخدمات مصرفية إلكترونية

– إطلاق أول منتج من القروض الشخصية الواسعة النطاق– حساب سلف

– الشروع في عملية تملك المصارف الشقيقة في فرنسا وسويسرا

– إطلاق عرض عمومي لإعادة شراء مليونين من إيصالات الإيداع العمومية الخاصة بالبنك

– تنظيم حملة إعلامية مستحدثة لخدمة الستراتيجية المركزة على العمليات المصرفية بالتجزئة.

رغم الإنكماش وتعزيز المؤونات بنك بيبلوس: استقرار الأرباح

حقق بنك بيبلوس (لبنان) أرباحاً صافية (غير مدققة) في العام 1999 بلغت 75 مليار ليرة (49،8 مليون دولار) أي بالمستوى ذاته المحقق في العام 1998.

رئيس مجلس الادارة المدير العام لبنك بيبلوس د. **فرانسوا باسيل** عزا عدم نمو الأرباح في العام الماضي إلى 3 أسباب:



د. فرانسوا باسيل

- إتباع سياسة تسليف محافظة في ظلّ حالة الإنكماش الإقتصادي إذ زادت محفظة القروض بنسبة 0،86 في المئة فقط لتصل إلى 955 مليون دولار.

- طبيعة بنية الودائع المرتكزة على الليرة، إذ شكّلت الودائع بالليرة اللبنانية 49،2 في المئة في مقابل 38،4 في المئة المعدّل الوسطي في القطاع المصرفي ككل. وكما هو معروف يقول **باسيل**: «ان معظم هذه الودائع موظّف في سندات الخزينة بالليرة، وهذه تراجعت فوائدها بنسبة ملحوظة».

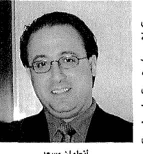
- المضاربة الحاصلة على استقطاب ودائع الزبائن وقد ازدادت حدتها خلال العام 1999 ما ساهم في ارتفاع كلفة الموارد.

أما على صعيد الدخل المتأتي من العمولات والعمليات المالية فقد بلغ 35،5 مليار ليرة (23،5 مليون دولار) في العام 1999 أي بالمستوى الذي كان عليه العام 1998. زادت النفقات التشغيلية بنسبة ضئيلة بلغت 5 في المئة لتصل إلى 99،4 مليار ليرة. كما تكبد المصرف خسارة بلغت 1،8 مليون دولار جرّاء تصفية محفظة أسهم البنك اللبناني للتجارة التي سبق للمصرف أن كونها إبان محادثات الدمج مع المصرف المذكور والتي لم تُفضِ إلى نتيجة.

أما الودائع فزادت بنسبة 13 في المئة إلى 4294 مليار ليرة، (أي بنسبة 17،4 في المئة مع الأخذ في الحسبان عملية شراء بنك بيبلوس أوروبا).

على صعيد آخر، أعلن **باسيل** عن إطلاق برنامج قروض المهنيين والأعمال الصغيرة الموجّه إلى الحرفيين، التجار والمهنيين على أنواعهم حيث يستطيع أي شخص ينتمي إلى فئة من الفئات الثلاث أن يستفيد من فرصة إقتراض مبالغ تراوح بين 5 آلاف و50 ألف دولار أميركي أو ما يعادلها بالليرة اللبنانية. ويشمل هذا البرنامج 6 أنواع مختلفة من التمويل وهي: الجاري المدين، تمويل قصير المدى لمدة 6 أشهر، خصم سندات تجارية لمدة 6 أشهر، أنواع مختلفة من الكفالات المصرفية، قرض لأجل 3 سنوات، وأخيراً فتح إعتمادات مستندية. وأعلن باسيل أن هذا البرنامج متوفّر في فروع البنك الـ56 المنتشرة في كل المناطق اللبنانية.

أي دي آند إف مان: طرح صندوقين جديدين في أسواق الخليج



أنطوان مسعد

أعلنت شركة إي دي آند إف مان انفستمنت بروداكتس، المتخصصة في إطلاق وإدارة منتجات الإستثمار البديلة (Alternative Investments)، والتابعة لمجموعة إي دي آند إف مان العالمية، عن طرح صندوقي مان – فيدكس دايفر سيفايد ليمتد، ومان – فيكتور دايفر سيفايد ليمتد المفتوحين في الأسواق الخليجية. ويقدّم

صندوق مان – فيدكس للمستثمرين أسلوباً استثمارياً مرناً يهدف إلى الاستفادة من إمكان النمو القوي على المدى المتوسط في حدود نحو 15 في المئة سنوياً. ويتعامل الصندوق في محفظة متنوعة من أسواق المعاملات المستقبلية الدولية السائلة بما في ذلك الأسهم والسندات والعملات وأسعار الفائدة القصيرة الأجل والسلع.

أما صندوق مان – فيكتور فيهدف إلى تحقيق عائدات كبيرة على المدى المتوسط مع معدل من المخاطر يمكن التحكم فيه. ويطبّق في إدارة الصندوق العديد من الستراتيجيات الإستثمارية على محفظة متنوعة من أسواق المعاملات المستقبلية السائلة التي تشمل مؤشرات الأسهم، السندات، العملات، أسعار الفائدة القصيرة الأجل والسلع. وقد حقق برنامج مان – فيكتور الإستثماري حتى الآن معدلاً سنوياً مركباً من العائدات يبلغ 15،3 في المئة مع نسبة تذبذب قدرها 13،5 في المئة.

وكان الإكتتاب في الصندوقين قد بدأ في 18 كانون الثاني/يناير 2000 بحد أدنى للاستثمار يبلغ 30 ألف دولار أميركي. ويتميز الصندوقان بعدم فرض رسم مبيعات أولي بحيث يتم استثمار نسبة 100 في المئة من القيمة المكتتبة، كما يمكن تسييل الوحدات بصفة أسبوعية، مع مراعاة شروط وأحكام نشرة الاكتتاب بالصندوقين.

ويعلّق **أنطوان مسعد**، المدير الإقليمي لشركة إي دي أند إف مان في منطقة الشرق الأوسط، على مزايا الصندوقين قائلاً: «سوف يستخدم صندوق مان – فيدكس عملية منهجية لإدارة الإستثمارات تعرف بإسم «السلسلة» أو Chain تستخدم مجموعة مختلفة من المعايير، ما يعطيها الكثير من المرونة للربح من مختلف معدلات التحركات السعرية خلال آجال زمنية مختلفة، بينما تحسن الطبيعة المتعددة الأبعاد لبرنامج مان – فيكتور الإستثماري من إمكان تحقيق الصندوق عائدات مطلقة ليس فقط عندما ترتفع وتنخفض الأسعار ولكن أيضاً في نطاق مجالات معينة وفي الأسواق التي تتحرك في مختلف الاتجاهات».

وتدير إي دي آند إف مان انفستمنت برووداكتس حالياً ما يزيد على 4 مليارات دولار للمؤسسات والمستثمرين من الأفراد عبر مكاتبها المنتشرة في دبي وهونغ كونغ ولندن ومونتيفيديو ونيويورك وطوكيو وزيوريخ. وقد قامت الشركة حتى الآن بطرح ما يزيد على 130 أداة للإستثمارات البديلة في كافة أنحاء العالم.

البنك الأهلي (البحرين): زيادة في الأرباح

أعلن البنك الأهلي التجاري (البحرين) أن ارباحه الصافية زادت بنسبة 5 في المئة لتصل إلى 6،9 ملايين دينار بحريني (نحو 18،4 مليون دولار أميركي) في العام 1999، كما زادت الإيرادات الإجمالية قبل إقتطاع المخصصات بنسبة 6 في المئة إلى 16،4 مليون دينار وارتفعت المصروفات لتبلغ 6،7 ملايين دينار بزيادة 5 في المئة عن العام السابق. فيما زاد مخصص خسائر الأصول غير المنتجة بنسبة 12 في المئة ليصل إلى 2،7 مليون دينار.

ويوصي مجلس إدارة البنك برئاسة السيد **محمد يوسف جلال** بدفع حصص أرباح نقدية بنسبة 30 في المئة من صافي الأرباح مقارنة مع 27،5 في المئة في العام 1998. كما سيوصي بالموافقة على زيادة رأس المال المدفوع بنسبة 200 في المئة ليصل إلى 39،6 مليون دينار، وستتم هذه الزيادة في رأس المال من خلال منح المساهمين سهمي منحة مقابل كل سهم.

وفي كانون الأول/ديسمبر الماضي أعلن البنك أن مجلس إدارته وفريق الإدارة قد إتفقا من حيث المبدأ مع بنك الكويت المتحد – مقره في لندن – على دمج المؤسستين، ومن المقترح أن تتم عملية الإندماج من خلال تأسيس وحدة مصرفية خارجية (OBU) يكون مقرّها البحرين، وسيحتفظ كل من البنكين بإسمه الحالي وصفته الإعتبارية التجارية، وسيعلن عن إسم البنك القابض في حينه.

«الأولى للإستثمار» تطرح صندوق الأسهم العالمية 2000


حامد البدر

طرحت الشركة الأولى للإستثمار صندوق الأسهم العالمية 2000 الفرعي الإسلامي للإكتتاب بالتعاون مع شركة اليانس كابيتال مانجمنت، وقد حدد آخر موعد للإكتتاب في 17 شباط/فبراير الجاري.

رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب في الشركة الأولى للإستثمار **حامد عبدالله البدر** قال: «الصندوق عبارة عن مشروع إستثمار جماعي مؤسس بموجب قوانين دوقية لوكسمبورغ وانشئ كمظلة تشمل صناديق أخرى. وهذا الصندوق المطروح يهدف إلى تحقيق نمو رأسمالي على المدى الطويل مع توفير مرونة في إنتقاء الفرص وتوزيع المخاطر من خلال الإستثمار في أسهم عالمية غير مقتصرة على سوق أو قطاع واحد».

وأشار **البدر** ان صندوق الأسهم العالمية 2000 سيستثمر في مجموعة من الأسهم المقومة بعملات مختلفة غير مشمولة بإجراءات الحماية من تقلبات الأسعار موضحاً ان الصندوق يخضع لضوابط هيئة رقابة شرعية معتمدة.

من جهة أخرى، وقعت الشركة الأولى للإستثمار اتفاقية مع بنك West LB المملوك للحكومة الألمانية، حيث تقدم «الأولى» بموجبها استشارات فنية وشرعية للمحفظة الإستثمارية التابعة للبنك والخاصة بالصفقات التجارة الدولية Forfeiting، حيث ستقوم الأولى بتقديم الدعم الفني لإعادة هيكلة تلك الصفقات لتتوافق مع متطلبات الشريعة.

وأفاد **حامد البدر** أن الشركة الأولى للإستثمار ستقوم بتقديم الدعم الفني والشرعي للبنك الذي يطرح هذا المنتج الإستثماري لتمويل الأنشطة التجارية الدولية بعوائد تنافسية وفق الأسلوب الإسلامي في السوق الدولية.

«الأهلي التجاري»
أطلق صندوق المأمون 3

أقفل في نهاية كانون الثاني/يناير الماضي الصندوق الإستثماري المغلق (المأمون 3) مفترضاً انه استقطب نحو 250 مليون دولار أميركي.

وكان البنك الأهلي التجاري بدأ تسويق هذا الصندوق في سلسلة الصناديق الإسلامية المضمونة رأس المال والتي لاقت قبولاً واسعاً في أوساط المستثمرين السعوديين. ويتخصص الصندوق الجديد، القائم على أساس بيع العربون، في الاستثمار بالأسهم العالمية. ويتميز بتوفيره خيارين لمدة الإستثمار، ستة أشهر وسنة، فيما يتوقّع ان يصل العائد شبه المضمون على الاستثمار إلى 10 في المئة (مقابل 7،5 في المئة في الصندوقين السابقين في السلسلة نفسها).

يذكر أن البنك كان أطلق صندوقي المأمون 1 (للأسهم العالمية) والمأمون 2 (للأسهم الأميركية) في حزيران/يونيو وأيلول/سبتمبر من العام الفائت. وتمّ جمع نحو 450 مليون دولار في الصندوقين. ويعتبر البنك الأهلي التجاري الأول في المملكة لجهة حجم الصناديق التي يديرها (نحو 17 مليار ريال أو 4،5 مليارات دولار) وهو ما يمثل نحو 60 في المئة من مجموع الصناديق التي تديرها البنوك السعودية. وينتهج البنك حالياً ستراتيجية التوسع في الصناديق الإسلامية التي أسس منها حتى الآن 10 صناديق تستحوذ على أكثر من نصف أصول الصناديق الـ 26 التي يديرها. ويأتي التوجه نحو الصناديق الإسلامية المضمونة رأس المال تجاوباً مع شريحة واسعة من العملاء الذين يقبلون على المنتجات الإستثمارية الإسلامية.

بنك البحرين والشرق الأوسط

أعلن بنك البحرين والشرق الأوسط عن زيادة كبيرة في صافي أرباحه للعام 1999 بلغت 119 في المئة لتصل إلى رقم قياسي بلغ 30،1 مليون دولار أميركي. وتعزى هذه الزيادة بصورة رئيسية إلى إرتفاع إجمالي الدخل التشغيلي بنسبة 31 في المئة إلى 53،3 مليون دولار وزيادة الدخل من الإستثمارات بنسبة 32 في المئة إلى 44،7 مليون دولار، بالإضافة إلى الأرباح الكبيرة من صناديق الإستثمار المدرجة في الأسواق المالية.

في المقابل زادت المصاريف التشغيلية بنسبة 33 في المئة إلى 14،9 مليون دولار، ويعود جزء مهم منها إلى إعداد المصرف لبرنامج إعادة التصميم المؤسسي الذي سيتم من خلاله طرح صورة ورؤية جديدة له على أن يبدأ بتنفيذها في آذار/مارس العام 2000.

وقد إنخفض إجمالي الموجودات بنسبة 11 في المئة خلال العام 1999 ليصل إلى 656 مليون دولار نتيجة تخلّي المصرف عن سيطرته على شركة جي.دي.آل في العام 1999. وقد تمّ إطفاء جزء من الإنخفاض (201 مليون دولار) من خلال عمليات التوسع المستمر في المتاجرة بالأسهم والصناديق الإستثمارية والسندات الحكومية والأسهم غير المدرجة في أسواق الأوراق المالية.

وكان المصرف أعلن في أواخر العام 1999 عن تأسيس شركة بنك البحرين الشرق الأوسط الإستثمارية للتكنولوجيا والإتصالات (بي.أم.بي تكنولوجي) التي ستقوم بطرح صندوق للإستثمار في قطاعات التكنولوجيا والإتصالات ما قد يمكّنها من إستغلال توجّهات الأسواق التجارية التي تعكس إمكانات أكبر لتحقيق زيادة مهمة في قيمة الإستثمار. ويبلغ الحجم المستهدف للصندوق 50 مليون دولار أميركي منها 10 ملايين دولار سيكتتب بها البنك أو 20 في المئة، أيهما أقل – كبادرة إلتزام تام بهذا الصندوق.

الأهلي – سوسيتيه جنرال:
ارتفاع الأرباح ورأس المال

حقق البنك الأهلي سوسيتيه جنرال المصري زيادة بنسبة 45،2 في المئة في أرباحه الإجمالية التي بلغت نحو 134 مليون جنيه مصري (39،5 مليون دولار أميركي) للسنة المالية 1999.

تُعزى هذه الزيادة إلى ارتفاع عائد القروض والأرصدة لدى البنوك بنسبة 15 في المئة إلى 370 مليون جنيه في ضوء زيادة محفظة القروض والتسليفات بنسبة 14،7 في المئة إلى 3،1 مليارات جنيه، وإنخفاض المخصصات بنسبة 11 في المئة إلى 48 مليون جنيه. كما ارتفعت ودائع العملاء إلى 3،6 مليارات جنيه بزيادة 26 في المئة عن العام 1998 وقد نجح البنك في تحقيق هذه الزيادة في الودائع من دون زيادة كلفتها والتي شهدت على العكس إنخفاضاً طفيفاً لتصل إلى 267،7 مليوناً من 268،6 مليوناً العام 1998. وتمّ خلال الفترة ذاتها مضاعفة رأس المال المرخّص من 200 إلى 400 مليون جنيه وزيادة رأس ماله المصدر والمدفوع بمبلغ 30 مليون جنيه ليصبح 180 مليوناً.

سيتي بنك:
20 في المئة من «إي اف جي هيرمس»


محمد تيمور

تمّ الإتفاق المبدئي على تملّك سيتي بنك، التابع لمجموعة «سيتي غروب» الاميركية، 20 في المئة من أسهم شركة «إي اف جي هيرمس» شركة الخدمات المالية المصرية الرائدة مقابل 40 مليون دولار.

وينفّذ هذه الصفقة شركة «سيتي كورب انترناشونال فاينانس كوربوريشن» التابعة لـ سيتي بنك من خلال شرائها لما قيمته 30 مليون دولار أسهم جديدة في الشركة و10 ملايين دولار أسهم من السوق المالية

(البورصة)، ولدى سيتي كورب الحق بزيادة حصتها إلى 24 في المئة خلال فترة 3 سنوات.

وكانت شركة «هرمس» قد تلقت عروض شراء عدة من مؤسسات مصرفية ومالية دولية مثل مصرف «يو بي اس» (UBS) السويسري.

وأشار **محمد تيمور**، رئيس مجلس ادارة «أي اف جي هيرميس» إلى أن هذه الزيادة في رأس مال الشركة ستسمح لها بالإستمرار في خطة التوسع في نشاطها داخل مصر وفي المنطقة ككل. ويوفر لها دخول «سيتي غروب» منتجات وخبرات الشركات التي تعمل تحت مظلة «سيتي غروب» خصوصاً «سيتي بنك» و«سالومون سميث بارني».

نتائج صندوق استثمار بنك مصر ايران

وصلت الأرباح الصافية لصندوق إستثمار بنك مصر ايران للتنمية (ذو العائد التراكمي والتوزيع الدوري) للفترة الممتدة من 29/7/1998 (تاريخ بدء نشاط الصندوق) إلى 30/9/1999 إلى نحو 1،87 مليون جنيه (550 ألف دولار).

وبلغ مجموع أصول الصندوق في 30/9/1999 نحو 92 مليون جنيه (27 مليون دولار)، ووصلت إستثماراته في الأسهم إلى 53 مليون جنيه في حين بلغت إستثماراته في السندات 12 مليون جنيه.

وكان الصندوق تأسس برأس مال قدره 100 مليون جنيه وتديره شركة «لازارد اسيت منجمنت مصر» Lazard Asset Management، يساهم فيها بنك مصر ايران للتنمية بمبلغ 5 ملايين جنيه ويستثمر الصندوق في الأوراق المحلية المدرجة في البورصة بالاضافة إلى الودائع وأذون الخزانة.

بنك المهندس: نتائج 3 فصول

حقق بنك المهندس في نهاية الأشهر التسعة الاولى من العام 1999 أرباحاً بلغت 68 مليون جنيه (بعد خصم 30 مليون جنيه كمخصص للقروض)، أي بتراجع نسبة 3 في المئة عن أرباح الفترة المماثلة من العام 1998.

على صعيد الودائع، حقق البنك زيادة قدرها 7 في المئة لتصل هذه الودائع إلى 3،9 مليارات جنيه مصري. وفي زيادة ملفتة ارتفعت محفظة القروض الممنوحة للبنوك والعملاء بنسبة 17 في المئة لتصل في نهاية شهر ايلول/سبتمبر إلى 3،4 مليارات جنيه (ما يعادل مليار

دولار اميركي).

وسجل البنك في الفترة المذكورة انخفاضاً في نسبة السندات المحمولة لديه بمقدار 50 في المئة لتصبح 290 مليون جنيه.

السعودية:
الصرف الآلي 4,5 ملايين بطاقة

أشارت إحصاءات صادرة عن ادارة التقنية المصرفية في مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) والتي تشمل شهر ايلول/سبتمبر 1999 ان عدد بطاقات الصرف الآلي (ATMcards) التي أصدرتها المصارف السعودية العشرة بلغ 4،5 ملايين بطاقة في حين بلغ إجمالي عدد أجهزة الصراف الآلي 1942 جهازاً في كافة أنحاء المملكة. كما وصل عدد نقاط البيع (POS) التي تتيحها الشبكة السعودية للمدفوعات إلى 15،8 ألف نقطة بيع في كل المناطق.

وتوقّعت «ساما» ان تواصل البطاقات نموها مع تزايد عدد العملاء والخدمات والتسهيلات التي تمنحها البطاقة لحامليها. كما تستعد المصارف السعودية لتقديم تقنيات مصرفية جديدة ومتطورة استعداداً للعولمة بعد أن انضمت المملكة إلى منظمة التجارة الدولية خصوصاً في ظل تزايد المنافسة في القطاعات المصرفية.

ربط شبكتيّ الصرف الآلي
بين الكويت والامارات

قام البنك المركزي الكويتي بخطوة جديدة نحو الربط بين شبكات الصرف الآلي (ATMs) الخاص بدول مجلس التعاون الخليجي.

فقد تمّ مؤخراً ربط الشبكة الكويتية للصرف الآلي (K - Net) التي تضمّ المصارف العاملة في الكويت والشبكة الاماراتية «مقسم الامارات الإلكتروني» (UAE Switch).

وسيسمح ذلك لحامل بطاقة (K - net) من المصارف الكويتية ان يسحب الأموال عن طريقة شبكة (UAE Switch) من الصرافات المنتشرة في المصارف الاماراتية وكذلك العكس لحامل بطاقة (UAE).

يُذكر أنه تمّ ربط شبكة (K - net) مع شبكة NAPS القطرية منذ العام 1997، وتلاهما ربط الشبكة مع شبكة Benefit البحرينية في شهر تشرين الاول/اكتوبر 1999، وتأتي كخطوة جديدة نحو إتمام ربط كل الشبكات الخليجية المتبقية. ■



The Premier» «Collection من هاري وينستون



طرحت ساعات «هاري وينستون» آخر ابتكاراتها «The Premier collection»، الساعة الأوتوماتيكي الاولى المصنوعة من البلاتينيوم المحفور يدوياً، ضمن مجموعة مؤلفة من 100 قطعة فقط.

تمّ تصميم هذه الساعة في استوديوهات الشركة في نيويورك، وقام بتنفيذها يدوياً بالكامل صانعو «هاري وينستون» في سويسرا.

وتتميز The Premier collection بتصويرها لأرفع حركة اداة قياس الوقت الأوتوماتيكي في العالم مع 304 قطع متنوّعة بما فيها 37 حبّة من الياقوت.

جائزة بروموسفن إلى يونيتاك



أكرم مكناس (اليسار) وجميل وفا

في إطار احتفالها بمرور 25 عاماً على تأسيسها، قام الرئيس والرئيس التنفيذي لشركة بروموسفن القابضة **أكرم مكناس** بتقديم جائزة خاصة لرئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة يونيتاك السيد **جميل وفا**.

وتأتي هذه الجائزة تقديراً للمساهمة الكبيرة والجهود الدؤوبة التي ما زال يبذلها السيد **جميل وفا** من أجل تطوير يونيتاك منذ تأسيسها في العام 1974.

وقال **أكرم مكناس** «إن شركة يونيتاك ذات أهمية استثنائية بالنسبة لنا، وان التطور والنمو الكبيرين اللذين حققتهما الشركة يمثلان قصة نجاح رائعة، ولا يتجلى هذا من خلال مساهمتها الكبيرة في دعم مسيرة التنمية التجارية في دولة البحرين فحسب، بل أيضاً من خلال العديد من المشاريع التي أنجزتها».

أركان شركة ثري أم يزورون دبي



من اليمين: وليم شينر، رونالد بوكول، ادواردو بيروتزي، جون فان فورين

زار **رونالد بوكول**، نائب الرئيس التنفيذي في شركة «ثري أم»، المركز الإقليمي للشركة في دبي، حيث رافقه وفد رفيع المستوى شمل كلاً من **إدواردو بيروتزي**، نائب الرئيس في شركة «ثري أم» أوروبا والشرق الأوسط، و**جون فان فورين**، مدير عام الشركة لمنطقة اليونان والشرق الأوسط، إضافةً إلى جمع من الشخصيات التنفيذية المهمة من المقر الرئيسي في ولاية «مينيسوتا» في الولايات المتحدة الأميركية.

وفي المناسبة، قال **بوكول**: «لأكثر من ثلاثة عقود خلت، وشركة «ثري أم» تسعى لتعزيز وجودها في الشرق الأوسط، بحيث أضحت جزءاً لا يتجزأ من مسيرة التقدّم والتطور اللذين تشهدهما المنطقة. وتعتبر منطقة الخليج العربي في غاية الأهمية بالنسبة لشركة «ثري أم»، فمن خلال مكاتبها الفرعية في دبي وأبو ظبي وبيروت واتفاقية التوزيع التجارية في السعودية، تسعى الشركة لاستثمار الفرص الكبيرة المحتملة بهدف دعم عملية النمو والتوسع في المنطقة».

وتتجاوز مبيعات شركة «ثري أم» 15 مليار دولار أميركي سنوياً، ويعمل في هذه الشركة أكثر من 75 ألف موظّف في مختلف أرجاء العالم، حيث يبتكرون ويصنّعون ويسوّقون أكثر من 50 ألف منتج في نحو 200 بلد.

«تاغ هوير» تنظم معرضاً عالمياً

نظّمت تاغ هوير، الشركة السويسرية الرائدة في صناعة الساعات الرياضية الراقية للمحترفين، معرضاً عالمياً حمل شعار «الريادة في ضبط الوقت»، واستعرض من خلال مجموعة واسعة من الصور الفوتوغرافية تاريخ الشركة العريق وارتباطها الوثيق بعملية ضبط الوقت في عالم الرياضات الراقية على مدى أكثر من 140 عاماً. وجذب هذا المعرض الذي أقيم في مركز «برجمان» للتسوّق في دبي، جميع عشاق السرعة والرياضة والمنافسات القوية.

وفي هذه المناسبة، علّق **بنوا دو كليرك**، المدير الإقليمي في شركة تاغ هوير الشرق الأوسط قائلاً: «إن هذا المعرض يعكس الصورة الحقيقية للتحديات التي يواجهها الرياضيون خلال المنافسات التي يخوضونها ويمنح الزوار فرصة معرفة ما يتطلبه تحقيق الفوز».

وأضاف السيد **دو كليرك** أن خبرات شركة تاغ هوير وأجهزتها الدقيقة في قياس الوقت، لعبت دوراً حاسماً في نجاح العديد من



دو كلارك وصديقي يتفقدان معرض «الريادة في ضبط الوقت»

الأحداث الرياضية الأشهر حول العالم.

ففي العام 1986 خلال سباق الجائزة الكبرى في اسبانيا، قطع كلٌ من السائقين **آرتون سينا** و**نايغل مانسل** خط النهاية سوياً في أحد أكثر سباقات الفورمولا – 1 متعةً وتحدياً، وكان من المستحيل معرفة الفائز بالعين المجردة. ولكن جهاز ضبط الوقت الدقيق الذي صممته «تاغ هوير» تمكّن من معرفة الفائز الحقيقي ومنح الفوز للسائق **آرتون سينا** بفارق 1000/14 من الثانية متقدماً على مانسل.

مادكو للإعلان والتسويق



عقدت مجموعة مادكو للإعلان والتسويق في مكتبها الرئيسي في دبي ورشة عمل للعلاقات العامة التي ركّزت بصورة رئيسية على تقييم وتحليل الفرص والتحديات المحتملة التي قد تواجه العلاقات العامة في الألفية الجديدة. وعرض رؤساء الأقسام في العلاقات العامة وإدارة خدمات العملاء توقعاتهم للتحديات في الأسواق التي تقع ضمن دائرة إختصاص كل منهم.

وتمّ تقييم طرق دمج أعمال العلاقات العامة ومجال ممارستها ونشاطاتها وكذلك المناسبات الستراتيجية العامة للتسويق والإتصالات مع كافة العملاء، وقد تمّ عقد جلسة جماعية لتبادل الرؤى ووضع الحلول حول أفكار وستراتيجيات جديدة ومستحدثة لقسم العلاقات العامة. وقد تطرّقت الجلسة كذلك لنواح رئيسية مهمة كإدارة قاعدة المعلومات والأبحاث المتعلّقة بالأسواق وذلك لتعزيز مركز هذا القسم ونفوذه.

سناس/ دي إتش إل والمفتاح لتأجير السيارات



من اليسار: محمد زرار، مازن أزهري، حسني قطب، ماثيو دانيلس

وقّعت سناس/دي إتش إل إتفاقية مع المفتاح لتأجير السيارات تقضي بتقديم خدمات التوصيل الجوي السريع لكل أنشطة الشركة بما فيها شبكتها من المحطات المنتشرة في جميع أنحاء المملكة.

وقال **حسني قطب**، مدير سناس/دي إتش إل: «اننا سعداء بأن نقدّم خدماتنا للمفتاح لتأجير السيارات التي تعدّ واحدة من أكبر شركات تأجير السيارات في المملكة العربية السعودية، وان السيارات المتوفرة لدى شركة المفتاح تتراوح من العادية إلى الفاخرة إلى الرياضية مثل الكاديلاك والفيراري والبورش ما يجعلها متفردة وسط شركات تأجير السيارات في المملكة».

وقال **مازن أزهري** المدير الإقليمي في المنطقة الغربية لشركة المفتاح: «ان شبكة سناس/دي إتش إل المنتشرة الفروع في المملكة تدعمها خدمة التوصيل قبل التاسعة صباحاً والخدمات الراقية الأخرى التي تقدمها جعلتها شريكة مثالية للمفتاح لتأجير السيارات، وان عملاءنا يطلبون الخدمات الراقية وهم يستحقونها واننا بدعم سناس/دي اتش إل سنتمكن من التركيز على عملنا الأساسي».

ANN: وكيل حصري لاعلاناتها في الشرق الأوسط

وقّع كل من **عماد عون**، مدير العلاقات العامة والمبيعات والتسويق في محطة ANN و**بدر المحيسن**، نائب الرئيس في الشركة العالمية للدعاية والإعلان (TRANSWORLD CO) اتفاقية تحصل بموجبها شركة العالمية على كافة حقوق الإعلان الحصري على شاشة ANN في منطقة الشرق الأوسط.

وفي الوقت ذاته تعاقدت الشركة العالمية للدعاية والإعلان مع شركة غولد مارش للعلاقات العامة والخدمات لتمثيلها في هذا الخصوص في دولة البحرين.

وقد صرّح **عماد عون** بعيد التوقيع على هذا الإتفاق قائلاً: «إن ANN تضع كامل ثقتها في العالمية معتبراً هذه الخطوة نقلة نوعية مهمة ستساهم في تعزيز مواقع ANN في منطقة الشرق الأوسط» مشيراً إلى خبرة العالمية الطويلة والمتميزة في مجال الإعلان على المحطات الفضائية ومشيداً في الوقت ذاته بإمكانيات وقدرات العالمية التي تعتبر واحدة من أكبر شركات الإعلان في المنطقة.

من جهته أشار **بدر المحيسن** إلى أن المشاهد في منطقة الشرق الأوسط ومنطقة الخليج والجزيرة العربية خصوصاً، أصبح بإمكانه إلتقاط بث محطة ANN عبر أكثر من إختيار من خلال القمر الصناعي العربي عربسات A3 والمصري نايل سات والأوروبي يوروسات، الأمر الذي جعله متأكداً أن مَن الكثير من الشركات والمؤسسات ستتوجه إلى الإعلان عبر ANN كنتيجة مباشرة لإنتشارها وتميز برامجها مع التركيز على الجوانب الإخبارية أولاً بأول.

دي اتش إل وكاثي باسيفيك

دخلت DHL وكاثي باسيفيك في شراكة ستعزز صناعة الشحن الجوي في هونغ كونغ. وستقيم شركة دي اتش إل نقطة الوصل الرئيسية لها لآسيا الوسطى في هونغ كونغ حيث ستكون محور عمليات الشبكة الآسيوية لهذه الشركة في الشحن الجوي السريع. وستعمل النقطة الجديدة من مبنى الشحن السريع في مطار هونغ كونغ الدولي أوائل آذار/مارس المقبل.

وستقدّم كاثي باسفيك 32 رحلة ليلية للشحن ونقل الركاب كل أسبوع بين هونغ كونغ وأربعة مقاصد رئيسية في شبكة إتش إل الآسيوية. وهذه المقاصد هي أوساكا، سيؤول، تايبيه وسنغافورة، علماً أن شبكة آسيان أيرنتورك تربط الآن 15 مدينة رئيسية في آسيا.

أول مطعم لـ «تشيليز» في جدّه



افتتحت شركة التموين العربي للأطعمة في مدينة جدّه أول مطعم من مطاعم تشيليز في المملكة العربية السعودية، ويقدّم المطعم الذي يتميّز بالتصميم الفريد، وجبات جنوب غرب الولايات المتحدة الشهيرة.

وبإفتتاح هذا المطعم الذي يقع على تقاطع شارع الأندلس مع شارع فلسطين، بلغ عدد الدول التي توجد فيها مطاعم «تشيليز» 20 دولة. وهو من المطاعم التقليدية النموذجية المشهورة في الولايات المتحدة الأميركية.

تشتهر مطاعم «تشيليز» بتقديم خيارات مثيرة من الأطباق لضيوفها مثل: بيرغر «بيغ ماوث»، وأطباق «فاهيتاس» الحارة، ودجاج «مارغريتا» المشوي، ولحوم «باربي كيو» المشوية.

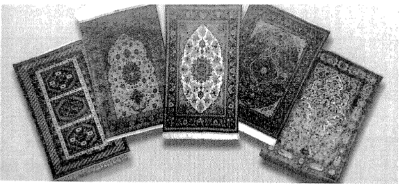
محلات «بانغ و اولوفسن» في جدّه



تمّ افتتاح الصالة الجديدة لشركة الأصوات والأنوار العربية وكيل (بانغ و أولوفسن) الدانماركية العريقة في صناعة آلات الأصوات والأضواء وذلك في مدينه جدّه بحضور صاحب الشركة ورئيسها الشيخ **سعود عبد العزيز السليمان**.

ابتكرت شركة «بانغ و اولوفسن»، تصاميم جديدة لواجهات معارضها معتمدة في تصاميمها على فلسفة الإنسجام الفريد بين التكنولوجيا والتصميم، واكتسبت الشركة منذ تأسيسها العام 1925 سمعة دولية في تأمين منتجات تظهر على الدوام إلتزام الشركة بالإبتكار والإمتياز. كما يحفل تاريخها بسلسلة من الإبتكارات السبّاقة في مجال التكنولوجيا والتصميم.

وقد حازت على عدد من الجوائز، وحققت الكثير من الإختراعات والإنجازات.



شركة ربيع الصحراء صالة عرض في جدّه للسجاد النادر

يبلغ حجم سوق السجاد والتحف النادرة في السعودية نحو 3 مليارات ريال مع معدّل نمو سنوي يراوح بين 10 و15 في المئة. في هذه السوق انطلقت شركة ربيع الصحراء للإنماء والإعمار المحدودة وهي تعتبر واحدة من كبريات الشركات المستثمرة في مجال تجارة السجاد الفاخر، اضافة إلى نشاطاتها الاخرى المتمثلة بالمقاولات العامة والتجارة والتسويق والوكالات التجارية.

وصرّح مصدر مسؤول في الشركة بأنها حصلت على وكالة كبريات الشركات العالمية المنتجة والمصنّعة للسجاد اليدوي «كوكيل حصري» في المملكة ومنطقة الشرق الأوسط حيث تستثمر نحو 300 مليون ريال سعودي في هذا المجال. ويعدّ هذا المشروع واحداً من أكبر المشاريع الإستثمارية الرائدة، حيث تمّ افتتاح أكبر صالات العرض في مدينة جدّه على مساحة 2000 م2 بتكلفة ديكورات تجاوزت العشرة ملايين ريال لتتناسب مع فخامة معروضاتها من كنوز تحف السجاد الأثري العالمي. وتحتوي صالات العرض على أكثر من عشرة آلاف قطعة من السجاد الفاخر و250 قطعة سجاد أثرية نادرة يدوية الصنع بالكامل يرجع تاريخ بعضها إلى أكثر من 700 سنة تقريباً.

أما عن قطع السجاد المعروضة بالصالات، فأوضح مصدر مسؤول في شركة ربيع الصحراء بأن أسعارها تتناسب مع كافة المستويات، إذ أن الهدف هو إرضاء ذوق أكبر عدد من شرائح المجتمع بأسعار مناسبة ومنافسة، حيث تتراوح الأسعار بين 5000 ريال إلى 5 ملايين ريال للقطعة الواحدة المصنوعة من الحرير الطبيعي والمطرز بخيوط الذهب الخالص، عبر تشكيلات متنوعة من إنتاج أعرق معامل السجاد اليدوي في تركيا، ايران، القوقاز، روسيا وبعض الدول الأوروبية الأخرى.

وأضاف المصدر بأن السجاد اليدوي قيمة في حد ذاته ولا مجال لمقارنته إطلاقاً بالسجاد المصنّع آلياً حيث تزيد قيمته المادية والمعنوية مع مرور الزمن ولا يتأثر إطلاقاً بعوامل الطقس وغيرها من المؤثرات الخارجية.

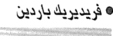
معرض «الملتقى 2000» على شبكة الانترنت



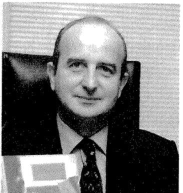
أعلنت شركة ريد ترافل اكزيبيشنز المنظمة لمعرض سوق السفر العربي «الملتقى 2000» عن إطلاق موقع مطور للمعرض على شبكة الانترنت لتوفير جميع المعلومات اللازمة عن المعرض، وإمكانية التسجيل المباشر للزوار.

وقالت **كاي أدي** مديرة التسويق في شركة ريد ترافل اكزيبيشنز: «لقد تمّ إعادة تطوير وتحسين الموقع بهدف توفير جميع المعلومات عن «الملتقى 2000» بشكل مبسط، حيث سيتمكن العارضون والزائرون على حدٍ سواء من الوصول إلى احدث المعلومات بهدف مساعدتهم في التعرّف على آخر التطوّرات التي سيشهدها معرض العام المقبل».

ويشار إلى أن الكتيب الموجز لمعرض «الملتقى 2000» والذي سينعقد في مركز معارض دبي التجاري العالمي في الفترة من 2 – 5 أيار/مايو من العام 2000، بات متوفراً عبر موقع المعرض على الشبكة بداية العام الجاري.



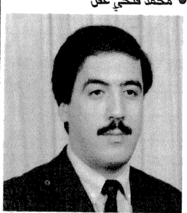
● فريديريك باردين



تمّ تعيينه مديراً لادارة المغامرات العربية في طيران الامارات، وهي شركة ادارة الوجهات التابعة لها.

وكان **باردين** التحق بمجموعة الامارات العام 1990 كمدير لقسم الرحلات السياحية ضمن قسم النشاطات الترفيهية في طيران الامارات.

● محمد فتحي عقل



تمّ تعيينه مديراً عاماً للشركة التجارية المركزية التابعة لمجموعة الرستماني في دولة الامارات العربية المتحدة. وتتخصص الشركة في تسويق لوازم السيارات والاطارات، وتدير وكالة اطارات ميشلين العالمية على مستوى الدولة.

وكان **عقل** عمل سابقاً في شركة «ثري أم» في المملكة العربية السعودية والامارات، وذلك لمدة 11 سنة شغل خلالها منصب المدير المقيم لعمليات الشركة في المملكة، ومديراً لقسم المواد الصناعية في الامارات.

Offices and Representatives

Web Site: www.aiwa.com.lb

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX 113/6194 BEIRUT
TEL 00 961 1 864139 - 864267 - 353577/8/9
FAX: 00 961 1 354952
Email: aiwa@aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 295 6833
FAX: 00 971 4 295 6918
Email aiwa@emirates.net.ae

FRANCE

Al-Iktissad Wal-Aamal
C/O Butec
22, Rue La Boetie
75008 PARIS
TEL: 00 33 1 42 66 92 71
00 33 1 47 42 33 16
FAX: 00 33 1 42 66 92 75

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL : 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O.Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
TEL: (813) 35846420
FAX: (813) 35055628

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOM
RM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG.
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL. (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10
TEL: (21) 653 50 71
FAX: (21) 652 12 90

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP
TEL : (0171) 630 9966
FAX: (0171) 630 9922

U.S.A

THE N. DE FILIPPES CORPORATION
130 WEST 42 STR. SUITE 804
NEW YORK, NY 10036 - 7802
TEL: (212) 391 0002
FAX: (212) 391 7666
E - MAIL: delstella@aol.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL
AVENUE DES MOUSQUINES 4
CH - 1005 LAUSANNE,
SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, SPAIN, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index


صخرة الرّوشة
جذورنا في لبنان راسخة كرسوخ صخرة الرّوشة ، ومنها
يستمدّ بنك البحر المتوسّط ثبات قيَمه وعمقها .
وقيَمنا هذه تتجلّى من خلال الخدمات المصرفيّة التي يقدّمها
بنك البحر المتوسّط عبر فروعه المنتشرة على كافّة
الأراضي اللبنانيّة ، وعبر شبكة العلاقات المصرفيّة الدوليّة
التي يضعها بتصرّف زبائنه .
ففي كلّ حين ، يستفيد زبائننا من حيويّة مؤسّساتنا ومن
صلابة دعائمها الماليّة .
وهكذا ، بجذوره الراسخة وخبرته المتينة وموارده الماليّة
الواسعة ، يتطلّع بنك البحر المتوسّط إلى المستقبل
بكلّ ثقة وثبات .